

LA NÉCESSITÉ D'UNE NOUVELLE ARCHITECTURE LÉGALE ET GLOBALE DE RÉGULATION DU CAPITAL ET DU TRAVAIL

JACQUES DELCOURT
Université Louvain-la-Neuve

English Summary *The Need for a New Global Legal Regulative Framework for Capital and Labour*

The need for a new global legal regulative framework derives not so much from a change in the concepts or principles defining what would be a 'true' development respecting man, humanity and the environment, but from the accelerating trends towards world-wide markets and competition, towards global corporations and production systems developing world-wide connections and flows and thus global interdependencies. In fact the need to adopt a new architecture for capital and labour relations arises from the increasing mobility or more precisely from the differential mobility of capital and labour; but also of information and knowledge: a part of what is labelled non-material or intangible capital.

World-wide mobility is greatest for money and finance and thus for capital which moves from one country to another at the speed of light; the same may be said about information and knowledge. At some point they become footloose. Distance is no longer a problem. This is caused by the improved speed and capacity of transportation and communication systems but also by trade deregulation and the pursuit of free-flowing capital and investment around the world. Whatever the case, corporations and governments work together to open up trade, to promote export-led growth and to extend deregulation world-wide; so capital and firms are decreasingly hindered by the social costs of moving when they decide to disinvest or to relocate.

It is an undeniable fact that labour and population migrations are increasing world-wide, and specifically in the direction of the advanced economies of the North, to Japan and its satellites, North America and Western Europe, but also to Australia, the oil producing countries, particularly of the Arab world, and to the NICs. Many explanations are given for this migration. It explodes as a result of crises or conflicts at the political, economic, cultural or religious levels. It increases

in the wake of under- and unemployment. A jobless economy and low growth will promote the mobility of labour.

Nevertheless, people and labour are much less mobile than capital because of the social, familial and physical costs involved. Other reasons for lesser mobility are: the territoriality and the nationality principles that govern labour laws and contracts, social agreements and protection, but also the national and regional character of trade unions. This all militates against the mobility and solidarity of labour the world over. The differential mobility of capital and labour provides the fundamental explanation for the power imbalance between an essentially international capital market and national labour forces.

But besides labour and capital mobility, flows of information and knowledge, as intangible capital, must also be taken into account. To face world-wide competition and perform in an organisationally and functionally interdependent economic system, innovation, in its large Schumpeterian sense, is becoming central. In an innovation economy, based on advanced information and communication technologies, driven by the accumulation of scientific and technical knowledge, and backed by educational and cultural emancipation, non-material and human investment and capital become more and more important as regards physical or material investment and capital.

In a world-wide system of production and innovation, it becomes strategic to capitalise on information, knowledge and culture, to promote human and labour development, to train and to re-train. In an uncertain and highly competitive economy, innovation and knowledge must be developed at an increased speed, but also with rising costs and risks. This constitutes a major challenge for capital, but also for labour all around the world. For labour, commodification and capitalization in the fields of information, knowledge and culture set a price on everything it wants to learn or know. Free access is less and less guaranteed.

To conceive of a new global legal architecture for labour and capital, one needs to reflect on their respective mobility, but even if labour is less mobile than capital and if the free flow of labour remains illusory, some authorities still maintain that it can be compensated for by the free flow of information, knowledge and culture. But is this not a Utopian approach?

“Dieu a donné la terre à tout le genre humain pour qu’elle fasse vivre tous ses membres, sans exclure ni privilégier personne. C’est là l’origine de la destination universelle des biens”.

Jean-Paul II, *Centesimus Annus*, 31

D’entrée de jeu, soulignons que la nécessité d’une nouvelle architecture légale et globale de régulation du capital et du travail ne se justifie pas d’abord en partant d’une conception nouvelle des objectifs et critères du développement véritable.

Sa justification se trouve dans la transformation accélérée du contexte dans lequel s’opère la gestion du capital et du travail, ainsi que de leurs rapports. La nécessité d’une nouvelle régulation globale découle du fait “que la question sociale a acquis une dimension mondiale”. Cela “ne signifie pas pour autant qu’elle ait perdu son impact ou son importance à l’échelon régional et local. Cela veut dire, au contraire, que les problèmes dans les entreprises ou dans le mouvement ouvrier et syndical d’un pays donné ou d’une région déterminée ne doivent plus être considérés comme des phénomènes isolés sans lien entre eux, mais qu’ils dépendent de plus en plus de facteurs dont l’influence s’étend au delà des limites régionales ou des frontières nationales” (SRS 9).

La nécessité de cette nouvelle architecture se déduit du jeu des processus de mondialisation et globalisation des échanges, des marchés, de la concurrence, ainsi que des systèmes de production et de communication. Dans une situation caractérisée, d’une part, par la mondialisation et donc par l’extension spatiale et transnationale des activités économiques et, d’autre part, par la globalisation, c’est-à-dire par la multiplication des interdépendances fonctionnelles, la régulation du capital, du travail et de leurs rapports ne peut plus être pensée dans le cadre unique des Etats-nations mais doit l’être sur une base plus large: internationale, continentale et mondiale. En effet, ces macroprocessus ont des incidences respectivement sur la mobilité et la flexibilité du travail et du capital, de même que sur la transférabilité de l’information, du savoir, du savoir-faire et de la culture.

C’est en partant de la mobilité différentielle de ces trois facteurs: travail, capital et savoir qu’il faut tenter de dessiner une nouvelle architecture légale et globale des rapports entre capital et travail, et donc aussi entre le capital matériel et tangible et, par ailleurs, le capital immatériel.

Première partie

LE CONTEXTE NOUVEAU DU DÉVELOPPEMENT

1. RAPPEL DES OBJECTIFS ET CRITÈRES D'UN DÉVELOPPEMENT VÉRITABLE ET DURABLE

Il ne peut y avoir de développement véritable séparément de la poursuite du bien commun. Comme l'exprimait Paul VI, cette poursuite implique la recherche du développement de l'homme, de tout l'homme, de tous les hommes, donc de l'humanité et des générations à naître.

Pour correspondre à l'objectif de bien commun, le véritable développement doit être, à la fois, équitable, soutenable et participatif.

Le développement économique contribue au développement de l'homme mais il ne peut y parvenir sans considération pour la justice sociale. L'économie libérale de marché permet sans doute d'atteindre une bonne efficacité dans l'allocation des ressources. Elle favorise l'accumulation du capital mais elle ne garantit ni une bonne répartition des richesses, ni la justice sociale. Telle est d'ailleurs la raison pour laquelle la justice sociale est placée à la base du fonctionnement de l'Organisation Internationale du Travail depuis sa création en 1914.

Le problème de la justice se retrouve à deux niveaux différents: d'une part, celui de la justice commutative; d'autre part, de la justice distributive dont les néolibéraux, comme F. Hayek, par exemple, nient l'utilité et l'efficacité.

Pour rappel, la justice commutative régit les transactions. Elle tend à répartir les revenus en fonction des apports et prestations de chacun, ou encore des qualifications et des mérites de chacun.

Quant à la justice distributive, elle régit les transferts de richesse et de revenu et se base sur le droit de chacun à obtenir ce qui lui est nécessaire en vue de couvrir ses besoins primordiaux. Elle implique que quiconque, en cas d'incapacité de travail, reçoive le nécessaire pour lui et ses dépendants. On en est loin. Sur le plan mondial, "nous sommes (...) en présence d'un grave problème d'inégalité dans la répartition des moyens de subsistance destinés à l'origine à tous les hommes" (SRS 9). La justice distributive requiert, en outre, un accès suffisamment égalitaire aux biens et services collectifs indispensables à la vie et la survie des personnes et communautés. Ces principes justifient les impositions fiscales et sociales.

Un pas plus loin, la poursuite du bien commun et de la justice des transactions, comme des transferts implique que chacun soit libre de défendre ses intérêts en s'alliant éventuellement à d'autres. Un équilibre s'impose donc entre la recherche de l'efficacité et de l'efficience sur le plan économique, la poursuite de la justice sociale et la liberté individuelle d'entre-

prendre mais aussi de s'associer à d'autres. Tel est le fondement de la liberté d'association et notamment de la liberté syndicale, car les mécanismes du marché ne peuvent à eux seuls correspondre à la diversité des intérêts et des problèmes découlant de la vie en société.

Le développement doit aussi être soutenable. Il implique le respect absolu de l'homme sur le plan physique, intellectuel et spirituel et, parallèlement, la protection du patrimoine culturel. Celui-ci comprend les ensembles de savoir, d'idées, de valeurs et de normes régissant ou ayant régi la relation de l'homme à lui-même, aux autres, à Dieu (l'être suprême, le grand architecte), ainsi qu'à l'environnement. Ce patrimoine culturel comprend, en outre, l'ensemble des biens accumulés par les civilisations successives. Ils constituent le legs visible des générations passées à transmettre aux générations futures.

Le développement véritable ne se conçoit pas non plus sans une protection efficace de la nature, du patrimoine génétique, notamment humain mais aussi du patrimoine naturel ou de l'environnement, c'est-à-dire de l'ensemble des biens qui font partie de la nature et permettent la vie sur la planète. Un développement soutenable et durable implique une exploitation rationnelle et prudente des ressources naturelles,

Ce développement équitable et soutenable ne peut se concevoir en dehors du concept de développement intégré et intégral. Dans cette optique, le développement ne peut se limiter à la dimension économique. Le développement économique doit contribuer au développement social et celui-ci, par ricochet, aider au développement économique. Mais un développement intégré implique aussi de prendre en compte les autres dimensions: politique, sociale, écologique, religieuse et culturelle du développement. C'est sans doute la raison pour laquelle, le vrai développement doit aussi être participatif.

Pour que le cercle du développement soit vertueux, il doit promouvoir l'initiative, la responsabilité et l'épanouissement des personnes mais aussi être participatif et donc s'accompagner d'une gestion démocratique, de formes de participation directe ou représentative. De ce point de vue, on est sans doute loin de compte au niveau des entreprises, notamment transnationales et mondiales. Si l'on se plie simplement à la logique des marchés et à la rationalité économique qui président à l'accumulation du capital, la logique de la participation ne s'impose que si elle rapporte plus qu'elle ne coûte.

Du point de vue néolibéral, cela n'est pas choquant puisqu'à terme, la croissance économique a toutes chances d'engendrer un progrès social et par là, d'accroître les possibilités de participation et de gestion démocratiques, et donc de multiplier les occasions d'affirmation et d'expression citoyennes.

Selon ce courant de pensée, le développement économique et la démocratie politique se développeraient de concert. Dans les faits, les rapports entre économie libérale et démocratie politique sont loin d'être aussi clairs.

Il n'est pas rare qu'une économie libre s'assortisse d'un régime autoritaire, voire dictatorial. Par ailleurs, sur le plan, international et mondial, les instances de gouvernance, notamment celles de type économique qui se sont développées dans le sillage des accords de Bretton Woods, sont loin de fonctionner selon des normes démocratiques. Ces instances représentatives des États échappent de droit à toute forme de contrôle démocratique. Elles oeuvrent à belle distance par rapport aux "citoyens du monde".

Dans l'optique libérale, l'individualisme et la poursuite par chacun de son intérêt personnel et privé constituent une base acceptable et efficace dans la promotion de la croissance économique et dans la construction de la société. Dans la réalité, le développement économique engendré sur base du libéralisme n'a pas que des effets heureux. Sur le plan mondial, il se traduit en une inégalité croissante des chances, des revenus et des richesses. Il s'accompagne d'une concentration géographique des activités économiques et industrielles, d'une métropolisation. Cette concentration métropolitaine et souvent portuaire et maritime des activités, crée un déséquilibre dans les chances de développement des régions et nations. En favorisant un exode massif des campagnes vers les villes, elle conduit à une déstructuration des communautés de base, à une désarticulation des systèmes traditionnels d'activités, de qualification et de relation. Les efforts et les investissements engagés par les régions et les pays en développement qui cherchent à prendre place dans la course, n'accroissent pas simplement le déséquilibre dans les chances de développement des régions et des pays, en cherchant à obtenir un maximum de crédits, les pays les plus pauvres se retrouvent face à un endettement et à des remboursements insupportables.

Dans le même temps, le développement technologique mis au service du développement économique mondial et de l'accumulation mondiale du capital, révolutionne de manière radicale et continue la gamme des qualifications professionnelles requises par le système économique et, dans le même temps, engendre un sous-emploi et un chômage croissants. Ce qui, à son tour, réduit le droit au travail pourtant essentiel à la vie et à la survie des personnes et des familles et porte atteinte au respect et à la dignité de l'homme. Dans de telles conditions, le développement économique aiguise les oppositions d'intérêts, multiplie les occasions de conflit social et a toutes chances de conduire à une gestion autoritaire des sociétés.

Au contraire, si l'on accepte de se mettre à la recherche d'un développement véritable et à la poursuite du bien commun de l'homme et de l'humanité, la primauté devrait être donnée au travail sur le capital, au développement de l'homme sur l'accumulation du capital, aux ressources humaines sur les autres ressources naturelles et matérielles. Ce n'est pourtant pas dans cette perspective que sont définies les logiques de gestion du capital et du

travail. Ce n'est pas dans cette optique que leurs rapports sont réglés. Tel n'est non plus le sens dans lequel s'orientent spontanément les évolutions ...

Dans les faits, l'économie de marché et de libre concurrence ne répond pas nécessairement aux besoins les plus urgents. Elle ne respecte pas d'office la hiérarchie des besoins de l'ensemble des consommateurs ou travailleurs. Elle n'assure pas spontanément un bon équilibre entre les besoins des divers groupes de consommateurs, de travailleurs ou de citoyens. En réalité, l'économie capitaliste libérale ne fonctionne vraiment qu'en rapport avec les besoins solvables des consommateurs. Elle ignore les besoins de ceux qui, pour une quelconque raison (handicap ou maladie grave, par exemple), sont insolvable. Par ailleurs, elle ne correspond aux besoins des travailleurs que si cette prise en compte contribue au relèvement de la productivité et de la rentabilité. Elle peut aussi créer de faux besoins, des assuétudes. Finalement, cette économie paraît d'abord servir les riches et les puissants, les investisseurs et les financiers.

En bonne logique, l'orientation du développement en fonction des impératifs de vie et de survie de l'homme et de l'humanité et, parallèlement, en fonction des exigences de protection de l'environnement, exigerait une régulation nouvelle du capital et du travail, ainsi que des rapports entre capital et travail au niveau de l'entreprise et du secteur d'activité, de la région et de la nation, et enfin, au niveau transnational et mondial, car il n'y a pas d'autre moyen de répondre aux problèmes posés par la transnationalisation des systèmes d'approvisionnement, de production et de commercialisation.

L'utilisation et l'accumulation privées de la propriété et du capital constituent sans aucun doute le moteur de l'économie, de la croissance et du développement. Le droit à la propriété garantit le droit à l'initiative et à la libre entreprise. Mais pour être socialement efficace, cette appropriation privée ne peut s'exercer à l'encontre de la destination universelle des biens. La fonction de la propriété est de garantir l'autonomie des personnes, leur droit à l'initiative responsable, mais l'exercice de ce droit est soumis à la poursuite du bien commun. Ce droit ne peut s'exercer sans considération des besoins des travailleurs et de bien être des personnes, familles et communautés.

En d'autres mots, le véritable développement de l'homme et de l'humanité, la protection efficace de la vie et de la survie des générations présentes et futures, ne peuvent être obtenus par la simple soumission de l'homme et de ses actions aux purs principes de la rationalité économique et à la logique de l'accumulation du capital. En effet, dans le sillage de cette logique qui envahit le monde, force est de constater une disjonction croissante entre les intérêts du capital et du travail. Cette disjonction se manifestait déjà dans le cadre des économies nationales. C'est ce qui a conduit au développement des systèmes nationaux de régulation. Mais la mondialisation et la globalisa-

tion sur le plan économique ont évidemment affecté le fonctionnement de ces systèmes de régulation et appellent à un dépassement.

Cette nécessité de compléter les systèmes de régulation traditionnels du capital et du travail, ne découle donc pas d'abord d'un changement dans les objectifs du véritable développement toujours à la recherche du plus grand bien de l'homme et du bien commun de l'humanité mais bien de la montée en force des processus de mondialisation et de globalisation.

2. LES DEUX POINTS DE VUE SUR LE DÉVELOPPEMENT: LE LOCAL ET LE GLOBAL

Même si un certain consensus pouvait se dégager sur les objectifs d'un véritable développement, il n'est pas sûr que tous s'accorderaient sur les régulations du capital et du travail qui pourraient en découler.

Selon les uns, la définition et la poursuite du développement est d'abord le fait du local, de la volonté dégagée à ce niveau. Le développement intégré et intégral, soutenable, équitable, participatif ne peut être que local parce qu'il résulte d'un fonctionnement systémique; parce qu'il est le résultat d'une multiplicité d'interactions quotidiennes. En outre, le développement véritable implique avant tout la mobilisation des communautés de base. Il ne peut donc se construire que localement dans le respect absolu des droits de l'homme.

Dans cette ligne du développement alternatif, le mandat d'institutions mondiales telles que le Fonds Monétaire International ou la Banque Mondiale, pourrait être carrément réduit. En effet, en favorisant dans le sillage des entreprises transnationales, la mondialisation et la globalisation des systèmes de production, ces organismes menacent ce qui, sur le plan local, assure la variété et la diversité, ce qui est source d'initiative, ce qui pourrait être objet de mobilisation collective et démocratique.

Sans nier l'importance de la mobilisation des communautés de base dans le développement, ni l'intérêt de l'engagement citoyen sur le plan local, il faut bien reconnaître que l'on n'arrêtera pas les processus de mondialisation et de globalisation de cette façon. Le problème est de parvenir à travers une nouvelle régulation à assurer complémentirement le jeu de cette initiative et de ce contrôle à la base et, par ailleurs, la construction d'une autorité mondiale capable de contrôler les flux économiques mondiaux et d'éviter qu'ils ne déstabilisent et déséquilibrent les économies nationales. Ce qui corrélativement implique de nouvelles formes de régulation des rapports entre capital et travail, car les processus en cours sur le plan mondial déséquilibrent profondément les rapports de force: ils renforcent le capital et affaiblissent le travail et accentuent la subordination du social aux impératifs économiques.

En tout cas, une nouvelle architecture des relations entre capital et travail doit impérativement être pensée en fonction d'une cohérence suffisante entre les divers niveaux: local ou régional, national, continental et mondial, dans une cohérence aussi entre les rôles de travailleur, de consommateur et de citoyen.

3. LES TRANSFORMATIONS DANS LE CONTEXTE GLOBAL

3.1. *La nécessaire distinction entre les processus de mondialisation et de globalisation*

Au cours des vingt dernières années, les travailleurs, les peuples et les États, se sont trouvés confrontés à l'accélération des processus de mondialisation et de globalisation. Même si ces termes sont souvent pris comme des synonymes, il importe dans l'analyse de les distinguer. La mondialisation centre l'attention sur l'extension géographique des phénomènes, des marchés et des entreprises. La globalisation caractérise avant tout les interdépendances et les connexions. Elle se focalise sur "l'interopérationalité" et la coordination d'ensemble d'unités ou de réseaux, sur les liaisons intra- et inter-organisationnelles, sur les interfaces à établir entre les fonctions de conception des produits et des processus comme entre les fonctions d'approvisionnement, de production et de commercialisation. Ainsi, une entreprise comme Coca-Cola est mondiale parce qu'elle dispose d'unités partout dans le monde. Elle n'est pas nécessairement globale dans la mesure où chaque unité est largement indépendante. Une entreprise est globale lorsque l'interdépendance entre les unités est construite sur base d'une gestion qui se veut globale. Cette interopérationalité et ces connexions entre les fonctions et entre les unités sont d'autant plus nécessaires qu'il s'agit de concevoir et de diffuser des produits complexes et sophistiqués: des servo-produits combinant des ensembles de biens physiques et de services, comme l'ordinateur, par exemple; d'élaborer et d'exécuter des macroprojets, tel le tunnel sous la Manche ou l'installation d'un port de mer, ou encore de construire des entreprises "clé sur porte".

Mondialisation et globalisation sont donc bien des processus complémentaires mais distincts. A travers eux, l'interdépendance se développe entre les nations, les peuples et les cultures du monde.

3.2. *Les effets positifs et négatifs des processus de mondialisation et de globalisation*

Malgré les réticences et oppositions qu'ils engendrent, ces processus de mondialisation et de globalisation ont incontestablement de multiples effets positifs. Ils s'accompagnent de la diffusion d'une large gamme de biens et de

services qui accroissent le confort, la qualité de vie et du loisir à destination d'un nombre croissant de personnes dans le monde. Ils aident à la diffusion d'une gamme de soins et de services médicaux et de santé. Ces processus favorisent la croissance et une efficacité économiques supérieures grâce à une nouvelle division internationale du travail et celle-ci ne peut se comprendre séparément de multiples formes nouvelles de diffusion internationale d'informations, de messages, de connaissances et donc de transferts de techniques et d'innovations. La multiplication des échanges, des communications et des relations contribue, en outre, à une interpénétration et une hybridation des cultures. On assiste à l'éveil d'une intelligence et d'une conscience planétaires. De nouvelles formes de communautés transnationales et transculturelles apparaissent à travers, notamment, la multiplicité et la diversité croissante des organisations non-gouvernementales transnationales.

Mais s'il y a un côté du mur au soleil, l'autre côté se trouve à l'ombre. Les effets de la mondialisation et de la globalisation ne sont pas tous positifs. Même si ces processus développent les interdépendances et favorisent l'universalisation de biens et services tant individuels que collectifs, dans le même temps, ils contribuent à la diffusion internationale d'une série de problèmes et de risques.

A l'analyse, on constate que les processus qui contribuent à la production de richesse et à la distribution de revenus, creusent les écarts entre les riches et les pauvres. La mondialisation de la prospérité et celle de la pauvreté se développent en parallèle. Ce qui renforce l'urgence d'une régulation mondiale et globale des problèmes du développement, de la production et de la répartition des richesses. Ce qui implique aussi de nouveaux modes de gestion du capital, du travail et de leurs rapports.

Les problèmes et dangers engendrés par les processus de mondialisation et de globalisation ne s'arrêtent pas là. Des effets négatifs se retrouvent sur le plan écologique à travers des pollutions et des risques devenus planétaires, comme ceux qui résultent des utilisations de l'énergie nucléaire qu'elles soient pacifiques ou militaires. Le développement économique dans un cadre de concurrence mondiale ne fournit pas une garantie de respect de l'environnement ou encore d'un développement humain.

Des effets négatifs découlent de la mondialisation parallèle des commerces légaux et illégaux parmi lesquels ceux de la drogue, des organes, des être humains et des armes. L'économie informelle, soustraite à toute règle de travail, de sécurité, de statut et de protection à court et à long terme croît au côté de l'économie formelle.

Sur le plan culturel, l'imposition et la domination culturelles se développent par le biais des moyens de diffusion et de communication à la fois individuels et collectifs.

Sur le plan des migrations, les effets pervers se manifestent dans des exodes massifs, volontaires ou contraints de millions de personnes de tous horizons et de toutes couleurs.

Sur le plan médical, on constate, à travers le monde, la multiplication d'épidémies et d'épizooties, comme le sida par exemple.

Sur le plan militaire, la mondialisation s'accompagne du développement au service des plus forts de l'ensemble des moyens de surveillance mondiale par satellites ...

3.3. *Les disjonctions entre capital et travail*

Une mondialisation et une globalisation non régulées de la concurrence, des marchés et des systèmes de production renforcent les disjonctions entre les exigences de l'accumulation du capital et les exigences du développement économique. La mondialisation de la circulation de l'argent et du capital n'induit pas d'office des investissements productifs en proportion des masses financières véhiculées dans le monde; ni des volumes d'emplois en proportion des montants d'investissement.

Sur le plan mondial, divers facteurs tendent à renforcer la disjonction entre les intérêts du travail et du capital, comme par exemple la différence toujours plus grande entre la mobilité et la fluidité du capital et celles du travail: facteur souvent très refermé sur son territoire, voire enfermé dans ses frontières. Ce différentiel de mobilité n'est pas systématiquement compensé par une accélération de la circulation des savoir et savoir-faire.

Le décalage entre les mobilités respectives du travail et du capital ne joue évidemment pas dans le sens d'un équilibre des pouvoirs entre ces deux facteurs. D'autant mieux qu'une disjonction s'introduit du côté du travail lui-même entre les cadres qui constituent une élite dénationalisée et transnationalisée et la masse des travailleurs dont l'ancrage reste national. Aujourd'hui, le déséquilibre de pouvoir entre travail et capital est d'autant plus grand que les entreprises peuvent désinvestir et se délocaliser sans beaucoup d'égards aux problèmes sociaux qui en découlent pour les forces de travail et les populations locales. Le déséquilibre de pouvoir est d'autant plus important que les vagues successives d'innovations conduisent à des réductions drastiques d'emplois et à des économies de travail. La croissance et la permanence du chômage handicapent incontestablement la force de négociation des travailleurs et représentants syndicaux, tout en permettant la gestion séparée du capital et son accumulation accélérée. Dans le sillage du sous-emploi et d'un chômage perdurable, la misère envahit. Tous les ingrédients favorables au développement d'une économie informelle sont ainsi réunis. Le risque est donc grand de voir se former des communautés à l'écart de l'économie formelle, de voir

naître des clans et des mafias engagés dans une kyrielle de commerces à la limite de la légalité, sinon illégaux, avec en prime la menace de corruptions en chaîne, et le danger d'une déstabilisation de l'économie formelle par l'informelle. Cette menace est d'autant plus grande que les pays sont plus pauvres.

Les problèmes soulevés par les rapports entre travail et capital et la recherche d'un équilibre dans ces rapports sont considérables mais ne concernent pas que les travailleurs et leurs représentants. La disjonction entre la mobilité du travail et du capital assure à ce dernier une capacité de contournement non seulement des bastions syndicaux, mais aussi des associations de consommateurs, des mouvements écologistes, de même que des États. En effet, la mobilité supérieure du capital lui permet, s'il le veut, de se soustraire aux règles édictées nationalement que ce soit en matière de travail, de protection du milieu ou encore aux impositions sociales et fiscales en laissant comptablement apparaître des déficits là où les profits sont les plus taxés pour ne les laisser émerger que là où les prélèvements sont les plus bas, notamment par le biais des prix de transfert des composants fournis d'une unité à l'autre, ainsi que par le canal des sièges installés dans divers paradis fiscaux. Par ces différents biais, la concurrence se développe entre les divers systèmes fiscaux.

3.4. *Les disjonctions entre capital matériel et immatériel*

Dans la régulation du travail et du capital, il faut tenir compte de cette différence dans la mobilité physique du capital que l'on cherche à attirer et celle du travail ou plutôt des travailleurs dont les migrations à partir de lointains pays sont loin d'être souhaitées. Mais dans le même temps, il importe d'être attentif à la transformation des rapports entre le capital matériel et physique, et le capital immatériel et humain dont le développement découle des apports des sciences et des techniques, ainsi que de l'abondance des réservoirs d'intelligence, voire de culture que forment les diverses catégories de travailleurs au service de l'entreprise et de la nation.

A travers la mondialisation et la globalisation des activités et des réseaux, l'interdépendance s'est accrue entre les nations mais aussi la concurrence. Interdépendance et concurrence jouent dans le sens de l'innovation qui devient un enjeu primordial et, à terme, sans doute la seule véritable source de profit et d'accumulation.

A son tour, l'hyperconcurrence mondiale à la base du développement des économies d'innovation, du savoir, de la connaissance ou encore de l'intelligence implique une régulation des rapports entre les propriétaires des biens capitaux mobiliers et immobiliers et, par ailleurs, les détenteurs de savoir et de savoir-faire, les porteurs d'intelligence et de culture que consti-

tuent les travailleurs. En effet, dans le cadre d'économies travaillées par la concurrence et donc centrées sur l'innovation, les besoins d'adaptation continue et de reconversion des travailleurs sont croissants.

Les disjonctions entre ces types de capitaux matériels et immatériels découlent principalement du caractère inappropriable du capital humain dont seuls les services peuvent être achetés. Non seulement les détenteurs de capitaux et d'argent n'ont pas intérêt à investir dans ce qui n'est pas appropriable, mais dans un grand nombre de cas, la rentabilité des investissements en hommes ne se traduit que tardivement parce que le temps d'incubation du capital humain dépasse généralement l'horizon temporel de l'investisseur capitaliste.

D'où le fait que, par delà l'emploi et le salaire, l'enjeu des négociations professionnelles concerne de plus en plus souvent la valorisation et l'adaptation des connaissances et compétences des travailleurs.

Mondialisation et globalisation constituent donc des enjeux importants du point de vue des travailleurs, d'abord sur le plan de la mobilité physique; ensuite, sur le plan de l'acquisition et de l'adaptation des connaissances et compétences au cours de la vie et de la carrière professionnelle.

Le besoin d'une gestion et d'une régulation globales du travail, du capital et de leurs rapports, ne résulte pas seulement de la nécessité de contrôler les processus de mondialisation et de globalisation mais dérivent avant tout des transformations dans les formes de concurrence, des problèmes qui surgissent suite aux disjonctions manifestes entre la mobilité transnationale du capital et du travail, comme entre le rythme de développement de l'emploi et celui d'application des nouvelles technologies. L'impérieuse nécessité d'une régulation globale provient aussi des problèmes qui surgissent en raison des combinaisons inadéquates entre les capitaux matériels (mobiliers et immobiliers) et immatériel: constitués par le savoir et le savoir-faire des travailleurs, par les connaissances et compétences accumulées par eux dans ou hors de l'entreprise.

En bonne application du principe de subsidiarité: les initiatives qu'il n'est pas possible de développer efficacement en partant des Etats-nations, notamment en raison de leurs intérêts divergents, doivent être confiées à des instances supérieures de gouvernance mais évidemment, sous le contrôle des instances étatiques et des processus démocratiques.

En tout cas, dans un contexte d'interdépendance croissante, les régulations locales et nationales apparaissent rapidement étriquées. Le développement ne peut plus se concevoir dans le cadre limité d'une nation, mais doit être pensé à des niveaux qui dépassent le local et le national pour atteindre les limites du monde. De nouvelles régulations s'imposent visant complémentairement au respect des droits de l'homme et du travailleur, au développement de

l'emploi, à une couverture des besoins vitaux, y compris sociaux, à l'élargissement des protections sociales, au respect de la nature et de l'environnement ... Mais pour que de telles régulations soient fonctionnelles, il est nécessaire de mieux connaître à la fois les évolutions, les aspirations et réactions qu'elles suscitent, ainsi que les logiques contradictoires qui inspirent les divers acteurs.

Deuxième partie

LA MOBILITÉ INTERNATIONALE DIFFÉRENTIELLE DES PRODUITS ET FACTEURS DE PRODUCTION

1. EXAMEN DES PROCESSUS DE MONDIALISATION ET DE GLOBALISATION

Même si ces processus ne sont pas vraiment nouveaux puisqu'ils se sont enclenchés dès la naissance du capitalisme, mondialisation et globalisation sont en pleine accélération.

Parmi les explications de cette accélération, il y a d'abord, le développement des facilités de transport et de communication, ainsi que des connexions entre les divers réseaux, comme aussi des politiques volontaires ou contraintes d'ouverture des économies nationales que ce soit en application de traités, de recommandations, de décisions ou d'impositions d'une série d'instances internationales, comme l'Union européenne ou le G7, ou encore d'instances mondiales, comme l'Organisation Mondiale du Commerce, la Banque Mondiale, le Fonds Monétaire International ou la Banque des Règlements Internationaux. En d'autres termes, l'ouverture des marchés et l'interpénétration des économies ne sont pas une conséquence déterministe et incontournable d'une évolution des technologies de transport et de communication. Elles ne s'imposent pas à l'homme comme le font les forces de la nature. Elles sont, au contraire, le résultat de choix, de politiques délibérées, d'ententes entre représentants des États dans ou hors des grandes instances internationales. Les aides économiques sont liées à certaines conditions, à des mesures visant à l'ouverture des marchés et à l'adoption de formes occidentales de démocratie.

Au cours des vingt dernières années mais déjà avant, dans le sillage des institutions issues de Bretton Woods, les instances chargées primordialement de la gestion planétaire des problèmes monétaires, financiers et économiques, ont inspiré ou mené des politiques de tendance libérale sans beaucoup d'égards vis-à-vis d'autres instances, plus culturelles, plus sociales et représentatives, telles l'UNESCO ou l'Organisation Internationale du Travail, laquelle rassemble les représentants des États, ainsi que les délégués des organisations représentatives des employeurs et des travailleurs, ou encore l'Organisation des Nations-Unies auprès de laquelle les ONG (orga-

nisations non-gouvernementales) ont la possibilité de faire entendre leur voix et de transmettre leurs avis et où, au moment des votes, les pays membres, petits et grands, se trouvent sur pied d'égalité.

En d'autres termes, la mondialisation et la globalisation ne sont pas des processus anonymes découlant simplement des facilités accrues de transport et de communication ou encore de l'abaissement des prix. Ils ne sont pas seulement la conséquence de la montée en puissance de firmes transnationales, voire mondiales et globales. Ils sont aussi le résultat de politiques et de régulations décrétées à partir de multiples instances internationales dont la coordination n'est pas assurée et dont le contrôle démocratique est lacunaire.

Outre l'absence de coordination et les divergences de point de vue entre les instances de gouvernance mondiale quant aux politiques à mener en faveur du libre-échange et du développement, il importe de dénoncer le déficit démocratique dont ces instances économiques et financières mondiales souffrent en raison de la faible transparence des enjeux et des débats qui y sont menés. La plupart de ces instances fonctionnent à distance considérable des citoyens, sinon des États et ne cherchent d'ailleurs pas à se soumettre à des formes démocratiques et sociales de débat et de contrôle qui feraient obstacle à ce qu'elles définissent comme économiquement rationnel ou efficace.

Généralement, les débats sur le développement mondial ne dépassent pas les cercles d'intellectuels ou encore, ceux composés par quelques ONG et les communautés virtuelles qu'elles animent à travers le monde.

Toutefois, quelles que soient les divergences entre les instances mondiales, le manque de coordination entre leurs décisions et actions, ou le déficit démocratique dont souffrent ces institutions, il semble évident que le développement doive à l'avenir être pensé dans un cadre mondial et global, même si nombre d'experts croient à raison qu'on ne peut réussir un développement véritable sans parier sur le local.

Sur le plan mondial, il s'agit de substituer au système de pouvoir qui régit le développement économique mondial, un système régulé au service d'un développement intégré qui place la poursuite du bien commun par dessus les intérêts privés du capital économique et financier.

2. L'ÉVEIL ET LE TRAILLEMENT DES CONSCIENCES FACE AUX PROCESSUS ET PROBLÈMES DU DÉVELOPPEMENT MONDIAL

Même si le débat démocratique reste le plus souvent exclu des instances internationales, la conscience des personnes et des peuples s'est aiguisée par rapport aux processus de mondialisation et de globalisation. Ces processus prennent de plus en plus de place non seulement dans les

événements au quotidien mais dans les discours et les consciences, à la fois, dans les pays d'économie avancée et dans les pays en développement.

Aujourd'hui, les citoyens, quel que soit le pays auquel ils appartiennent, se trouvent sur le plan économique soumis directement ou indirectement à un nombre croissant de décisions et de règles, de stipulations du droit international, de conditions et de contraintes émanant de l'extérieur et qui s'imposent à eux à travers le jeu des instances supraétatiques ou par le biais de traités et de conventions dans lesquels les États se sont engagés.

La conscience des citoyens est, en outre, travaillée par les nombreux discours sur l'incontournable mondialisation et globalisation de l'économie, sur les exigences des instances internationales en matière de politique économique. Ces discours imposent un mode de lecture et de perception des transformations du monde avant même que les processus de mondialisation et de globalisation aient atteint toute leur ampleur. Ils cherchent à convaincre les citoyens de la nécessité de se rallier au "laisser faire et laisser passer", et donc de se soumettre au jeu de la concurrence mondiale en recherchant le minimum d'interventions politiques dans le domaine économique.

Partant d'une analyse parfois sommaire de ces macroprocessus et de leurs conséquences sociales, les économistes néolibéraux ne manquent pas de dénoncer les rôles encore trop nombreux remplis par les États dans les domaines économique et social. Aujourd'hui pourtant, certains acceptent de reconnaître qu'une politique par trop libérale entraîne, en parallèle, la mondialisation de la pauvreté, comme de la prospérité. En effet, même si globalement la richesse s'étend, les écarts se creusent entre les pays riches, les anciens et nouveaux pays industriels et, par ailleurs, les pays pauvres; entre les régions d'un pays, car elles n'ont pas des chances égales d'insertion dans les courants et réseaux internationaux, de même qu'entre riches et pauvres au sein de chaque pays.

Pendant longtemps, le FMI s'est montré peu soucieux des conséquences sociales de ses programmes d'ajustements structurels et des conditionnalités auxquelles les aides étaient soumises. Aujourd'hui, il reconnaît l'utilité de soutenir le rôle des États, notamment dans la promotion de l'éducation et de la santé. Il n'empêche que, préoccupé de la compétitivité internationale, les mesures budgétaires préconisées par le FMI visent directement ou indirectement les protections et dépenses sociales considérées comme un handicap par rapport aux objectifs économiques.

La montée de conscience par rapport à la mondialisation et à l'interdépendance générale ne résulte pas simplement des discours. Si les consciences s'aiguisent, c'est aussi parce que ces processus servent d'argument pour justifier des mesures impopulaires, telles les fermetures d'entreprises, les réductions d'emploi ou des dépenses sociales dénoncées comme

un obstacle dans le cadre de la concurrence mondiale. Les travailleurs sont d'ailleurs de plus en plus nombreux à être confrontés à des faillites, des fermetures d'entreprises, à des réductions drastiques d'emploi, à des délocalisations qui s'accompagnent de longues périodes de chômage ou de reconversion professionnelle, voire d'un appauvrissement sensible. Partant de la menace qui pèse partout sur emploi, tous se voient menacés dans leur capacité à subvenir à leurs besoins et à ceux de leur famille.

Les travailleurs ne sont pas seuls à prendre conscience des effets de l'ouverture des économies nationales au vent de la concurrence mondiale. Les consommateurs voient affluer des produits en provenance de tous horizons. Sur le plan des loisirs et temps libres, les médias inondent l'espace d'informations, d'images et de messages venus de partout.

Quant aux populations, principalement celles des grandes villes et des zones industrielles qui voient arriver des personnes étrangères en grand nombre, il leur suffit d'ouvrir les yeux et les oreilles pour constater les flux croissants de personnes fuyant la pauvreté et la famine, les luttes et purifications ethniques, les conflits locaux, les guerres civiles... L'arrivée en masse de réfugiés et demandeurs d'asiles pose évidemment la question de savoir pourquoi tant des personnes sont contraintes à fuir leur pays et conduit chacun à s'interroger sur les causes de ces immigrations et à découvrir qu'elles sont, la plupart du temps, la conséquence de la déstructuration des réseaux et tissus de vie traditionnels au niveau des communautés de base découlant des processus de mondialisation et de globalisation. Ces migrations, pas toujours bienvenues, sont incontestablement le corollaire "d'un grave problème dans la répartition des moyens de subsistance destinés à l'origine à tous les hommes". Dans ces conditions, "les foules humaines privées des biens et des services apportés par le développement sont beaucoup plus nombreuses que celles qui en disposent" (SRS 9).

Si il est faux de nier les effets positifs de la mondialisation et de la globalisation sur les transferts de savoir et de savoir-faire, les possibilités de dialogue interculturel et les interdépendances motrices entre les économies et les nations, on ne peut occulter la transnationalisation et la mondialisation parallèles de nombreux risques: ceux qui surgissent d'accidents nucléaires (comme à Tchernobyl), des dégradations de l'environnement planétaire, de la surexploitation de ressources naturelles...

Tels sont quelques chemins par lesquels les travailleurs, les consommateurs et citoyens sont rendus conscients de l'importance de la mondialisation et de la globalisation. Telles sont aussi les voies par lesquelles les aspirations à de nouvelles régulations se développent. D'autant mieux que nombre d'États se trouvent complètement désemparés face à des processus qui, dans les structures actuelles de faible régulation internationale, leur échappent presque entièrement.

Mais jusqu'à ce jour, la montée de conscience par rapport à l'interdépendance globale ne s'inscrit pas nécessairement dans un engagement plus net à la recherche du bien commun mondial et global. Malgré le développement spectaculaire du nombre des ONG actives sur le plan international et la naissance de mouvements sociaux nouveaux transnationaux, l'interdépendance croissante entre les économies et les nations ne se traduit pas dans des élans de solidarité plus larges.

Face au global ressenti comme une menace, on constate des phénomènes de retrait, de repli et de retour vers le local. Ils s'expliquent en partie au moins par les risques d'écrasement des cultures, des langues et des religions, ou encore des divers types de minorités, ainsi que par les menaces de déstructuration et de déculturation par le "global". Ainsi, partout dans le monde, on constate la résurgence du local, une exacerbation des identités, la revendication d'un droit à la différence, la recherche des racines et un retour aux traditions qui n'est pas simplement folklorique, même si, par ailleurs, les interdépendances globales sont réelles.

Parallèlement, dans un nombre important de régions du monde, on assiste à la résurgence de conflits liés à des appartenances ethniques, linguistiques ou religieuses. Michaël Huntington prévoit même la possibilité de chocs de civilisations, comme si le "doux commerce" n'avait pas les effets pacificateurs que les théoriciens libéraux lui accordent. Dans les faits, les interpénétrations et les interdépendances naissant des échanges commerciaux ne sont pas nécessairement pacifiantes. Les effets sont inévitablement multiples. Soumises à des influences et des contraintes extérieures, les communautés jusqu'à isolées se sentent envahies, ne serait-ce que par les moyens de communication sociale, l'arrivée des touristes, le jeu des lois du marché.

Cette présentation générale des processus de mondialisation et de globalisation, de même que l'analyse des chemins par lesquels la conscience humaine s'aiguise par rapport à eux ne fournit pas une explication suffisante de ce qui change fondamentalement et pourquoi?

C'est dans l'analyse d'un ensemble de disjonctions dans l'évolution du capital et du travail ainsi que de leurs effets que l'on peut le mieux comprendre ce qui se passe. C'est en reconnaissant les degrés différents de mobilité des facteurs: capital, travail et savoir, que l'on peut expliquer le déséquilibre mondial entre les pouvoirs du capital et du travail.

3. LA MOBILITÉ DIFFÉRENTIELLE DU CAPITAL ET DU TRAVAIL

Le jeu des processus de mondialisation et de globalisation sur le plan économique et financier a radicalement rompu l'équilibre entre le travail et le

capital dans le monde. Le déséquilibre entre les forces et pouvoirs du capital et du travail a sans doute de multiples explications mais n'est pas sans rapport avec les mobilités réelles et potentielles différentes de ces facteurs. De manière générale, l'argent et le capital sont largement plus mobiles et fluides que le travail encore régi par la territorialité. La fuite internationale des capitaux est plus aisée que l'exode des travailleurs ou des cerveaux, même si les nombres de migrants ne sont pas négligeables. De nos jours l'argent circule à la vitesse de la lumière. Le coût de cette mobilité a été très sensiblement réduit. Ce qui facilite le contournement et l'évitement des pressions syndicales et locales; ce qui permet de se soustraire aux obligations découlant des conventions collectives et du droit du travail et assure au capital une capacité à contourner les impositions fiscales et sociales jugées trop lourdes.

Cette mobilité mondiale du capital est une condition de croissance et de développement économiques dans le monde. Plus la mobilité monétaire et financière est grande, plus il est aisé de saisir les opportunités d'investissement où que ce soit sur la planète. Encore faudrait-il démontrer que cette mobilité croissante s'explique vraiment par la recherche d'occasions d'investissement et de profit, et qu'elle ne résulte pas simplement d'un meilleur management des risques, de la recherche d'une "sécurisation" des avoirs, ou encore des opportunités de spéculation.

De nos jours, capital et argent circulent dans le monde sans grandes entraves. Argent et capital occupent une belle place sur l'échelle de la mobilité mondiale, à l'instar de l'information et de la publicité sur les produits ou encore des biens et services destinés au divertissement ou aux loisirs, d'ailleurs faiblement pondéreux. Au cours de ce vingtième siècle, les révolutions scientifiques et techniques dans les communications et les transports, ainsi que dans leurs modes de connexion et de coordination, ont favorisé l'accélération des échanges mondiaux qu'ils concernent les images, les messages publicitaires ou autres, les connaissances, les idées... Ces révolutions ont permis un fonctionnement fluide des marchés mondiaux des matières premières, semi-produits et produits. Elles ont facilité la mise en place de systèmes de production transnationaux, la multiplication des entreprises transnationales et mondiales, comme encore la constitution de réseaux mondiaux d'entreprises. Elles ont accru la vitesse des transactions financières, la circulabilité et la fluidité de l'argent, la mobilité des capitaux, la flexibilité des investissements.

Sur le marché de l'argent et du capital, l'électronique et l'informatique aboutissent à une annihilation de l'espace. Grâce aux technologies nouvelles, ces éléments sont aisément transférables à travers le monde. Ils peuvent, en outre, se transformer aisément d'un produit financier en un autre. La transférabilité et la transmutabilité sur le plan monétaire et financier

sont quasi parfaites, d'autant que la plupart des économies et des pays sont ouverts au grand vent de la concurrence et de la mondialisation. Dans de très nombreux pays, tout est fait en vue de faciliter la circulation de l'argent, d'attirer les capitaux en provenance de l'étranger en permettant, notamment, le rapatriement des bénéfices.

Les révolutions dans les transports et les communications n'ont pas seulement augmenté la mobilité et la flexibilité de l'argent et du capital, mais aussi celles des différents facteurs engagés dans le développement de l'économie-monde.

Grâce à ces révolutions, "des facteurs réputés immobiles deviennent (presque) aussi mobiles dans l'espace international que dans l'espace national" (P. Veltz, p. 98). Il n'empêche que tous ne circulent pas partout à la même vitesse et avec la même facilité.

Ainsi, une importante disjonction apparaît aujourd'hui entre les opportunités respectives de mobilité du capital et du travail, même si la mobilité du travail a été sensiblement accrue par rapport au passé. Dans l'Union européenne, par exemple, la libre circulation a été décrétée. Mais ce ne sont pas les migrations à l'intérieur d'un continent qui sont les plus spectaculaires. Quels que soient les multiples obstacles aux migrations, elles se développent à partir des pays pauvres et des pays déstabilisés par des conflits à destination des pays d'économie avancée de l'Europe et des États-Unis, des pays pétroliers, des nouveaux pays en développement, ainsi que de l'Australie.

Cela explique pourquoi, dans les pays les plus développés, les entrées et les frontières restent strictement contrôlées sauf en ce qui concerne les cadres, notamment parce que l'expatriation momentanée ou durable de cadres favorise la valorisation internationale de leurs compétences et, par là-même, celle des capitaux. Fin de mandat, ces cadres peuvent d'ailleurs se faire rapatrier sans problèmes.

Pour les autres catégories de travailleurs, les migrations internationales posent d'énormes problèmes et donc, de manière générale, on refuse l'entrée à ceux qui cherchent à s'installer là où ils pourraient se nourrir et échapper à la famine, travailler et jouir de revenus comparativement élevés. Sur le plan strict de la rationalité économique, leur raisonnement est correct, mais si ils entrent clandestinement, il n'est pas rare de les voir reconduire aux frontières.

On comprend ainsi comment le capital dispose d'un degré de fluidité et d'un taux de mobilité toujours plus élevé que les travailleurs. Ces derniers sont d'autant moins mobiles qu'ils ont charge de famille. L'universalité du marché de l'argent et du capital contraste avec la fragmentation des marchés du travail dans le monde. Le principe de territorialité régit le travail, mais pas le capital, même si certains traités comme celui de l'Union européenne, déclarent vouloir organiser la libre circulation des travailleurs.

La territorialité du travail ne serait pas un problème si la mobilité de l'argent et du capital alimentait vraiment l'investissement et le développement dans les divers pays et régions. A notre époque, le capital va et vient sans grande considération pour les conséquences sociales des décisions de délocalisation ou de désinvestissement.

La faible mobilité géographique du travail pourrait être compensée par une meilleure diffusion des connaissances et pratiques, ainsi que par la généralisation de l'éducation de base et des formations au long de la vie.

4. LE CAPITAL MOBILE ET FLUIDE: UNE SOURCE DE SPÉCULATION OU DE DÉVELOPPEMENT?

Au cours des vingt dernières années, dans le sillage de la mondialisation des marchés économiques et financiers, on a pu constater une industrialisation accélérée de nombre de pays en développement que ce soit à travers l'accueil d'investissements étrangers ou de projets de développement autonomes réalisés par les autochtones, grâce ou non à la collaboration et au cofinancement de la part de l'État ou d'instances internationales. L'ouverture des économies et leurs possibilités d'accès au marché mondial ont permis la mobilisation d'importants capitaux et l'accueil d'investissements étrangers. De ce fait, quelques nouveaux pays industriels ont connu une croissance rapide du PNB, jusqu'en 1997 tout au moins. En un minimum de temps, une kyrielle de nouveaux pays industriels ont émergé, particulièrement dans le cadre du continent asiatique. Non seulement le PNB par habitant y a progressé rapidement, mais leur croissance économique accélérée a permis de les classer favorablement sur l'indicateur de développement humain.

Cette réussite économique des NPI a constitué un argument de poids à l'appui de l'idée que mondialisation financière et industrialisation périphérique allaient de pair. Mais est-ce bien sûr? Le retournement que l'on a connu permet de se poser quelques questions.

4.1. *L'éventail des destinations des flux d'argent et de capital*

Dès avant la crise asiatique, nombre d'experts analysant les divers indices relatifs à l'évolution de la capitalisation des bourses dans le monde, leurs chiffres d'affaires, la valeur des transactions de change, constataient que ces indicateurs croissaient tous à des rythmes bien plus élevés que les PNB des pays de l'OCDE ou que la valeur du commerce mondial, par exemple. Dans le monde, l'investissement financier prend ainsi le pas sur l'investissement productif. A cet égard, la revue "Finance et bien commun"

publiée par l'Observatoire de la finance à Genève, constitue une importante source de données de base et de réflexions indispensables en vue d'une analyse approfondie.

Sur base des chiffres disponibles, on peut constater que les nouvelles émissions, soit environ 10% des transactions boursières, concernent des entreprises plutôt grandes et intensives en capital. La mondialisation financière risque donc de se faire au détriment du financement des petites et moyennes entreprises dont seul un fort petit nombre sont cotées en bourse.

Par ailleurs les analyses de l'OCDE montrent que les investissements directs à l'étranger se répartissent pour le principal entre les pays de la "triade": l'Europe, l'Amérique du Nord, le Japon et ses satellites. Il apparaît, en outre, qu'en dehors de ces zones ces investissements concernent les secteurs du commerce et des services qui leurs sont associés, comme l'entretien et la réparation ...

Une première question lancinante posée par la mondialisation de l'argent et du capital est de savoir si la fonction principale du marché en ces domaines, à savoir l'allocation mondiale optimale du capital et des investissements, est correctement remplie. Dans un univers de spéculations visant d'abord à optimiser les rendements financiers dans la gestion des patrimoines, ainsi que des portefeuilles d'entreprises et d'institutions, cela n'est pas du tout certain. Pourtant, seule cette allocation correcte des ressources en argent et en capital pourrait constituer une garantie du point de vue du développement économique et de l'emploi dans le monde.

Enfin, s'il existe un rapport entre l'ampleur et le rythme de la mondialisation financière et de la mondialisation économique, cela ne signifie pas que le choix des lieux d'implantation des unités composant une entreprise transnationale soit indifférent. Même si, par facilité, on disserte volontiers de la mondialisation de la production et systèmes de production, toutes les régions du monde n'ont pas des chances égales de développement, ni aujourd'hui, ni dans l'avenir. Elles sont loin d'être toutes également attractives du point de vue des investissements et des capitaux.

4.2. *La métropolisation du développement*

Même si, au sein des économies modernes, les flux se développent facilement grâce aux réseaux établis entre les unités ou les entreprises dispersées dans le monde et même si le commerce international se compose pour une large part de flux transfrontaliers quoiqu'internes aux firmes, cela ne veut pas dire que le choix des lieux d'implantation ou d'investissement soit indifférent.

Dans la réalité, plutôt que de mondialisation de la production, il faudrait parler de sa métropolisation. Plutôt que de parler de la diffusion mondiale des systèmes de production, il faudrait dénoncer leur concentration massive dans un petit nombre de régions urbaines et industrielles, dans des enclaves de développement bien interconnectées aux autres. En effet, dans une économie mondiale ouverte, ce sont les portes d'entrée des continents qui polarisent le développement, comme aussi les lieux de croisement des grandes voies mondiales qu'elles soient aériennes, maritimes ou terrestres. C'est en partant de ce double processus de maritimisation et de métropolisation des économies en mondialisation que l'on peut comprendre la fragmentation et la profonde dualisation au sein des pays et des continents, entre les régions en développement et celles qui demeurent à la traîne. Loin d'éliminer les différences entre les hommes et les régions, leurs chances de développement sont moins égales que jamais.

Dans le choix des implantations à l'étranger, les investisseurs s'orientent sans doute vers les régions où il est possible de faire des économies sur les coûts du travail, mais surtout vers les pôles disposant d'un éventail suffisamment large de travailleurs qualifiés ou aisément qualifiables, vers des enclaves contrôlables et contrôlées où l'on dispose de la panoplie de services logistiques et des administrations compétentes à cet effet. Ainsi s'explique le caractère métropolitain et enclavé du développement économique mondial. Une nuance s'impose pourtant. En effet, si les chances de développement et d'emploi ne sont pas égales selon les régions, la dispersion interrégionale des revenus est souvent plus grande que celle des activités économiques et des emplois, sans doute en raison de la dispersion plus grande des lieux de résidence mais aussi des mécanismes de redistribution et de répartition des revenus.

4.3. Les rapports entre les volumes d'investissement et d'emploi

Idéalement, la circulation internationale de l'argent et du capital doit conduire à l'allocation la plus efficace des ressources économiques dans le monde. De même, la libre circulation des marchandises devrait permettre de faire face aux pénuries ou raretés où qu'elles se manifestent. En conséquence, il ne devrait plus y avoir de famines dans le monde... De même encore, le libre investissement devrait permettre d'éponger le sous-emploi et de résorber les poches de chômage.

Dans les circonstances présentes et suite à l'introduction de nouvelles technologies, les investissements directs ont cessé d'être intensifs en travail. Même si ils sont en croissance dans le monde, ils s'accompagnent de la création de proportionnellement moins d'emplois que par le passé.

4.4. *Les coûts sociaux de la mobilité des capitaux*

Si le développement économique implique une mobilité plus grande du capital, on ne peut oublier les coûts sociaux qu'entraîne cette mobilité accrue, surtout lorsqu'elle constitue le moyen d'éviter et de contourner des obligations et des responsabilités sociales?

Divers mouvements de capitaux s'expliquent par des désinvestissements, des délocalisations et relocalisations résultant de la comparaison des coûts de production pour l'entreprise en fonction des lieux possibles d'implantation. La libre circulation de l'argent et des capitaux permet la poursuite des occasions de profit où qu'elles se trouvent.

Cette mobilité est d'autant plus forte que les États n'hésitent pas à se faire concurrence dans l'attraction des entreprises et des investissements. Sur ce plan, il n'est pas rare que la surenchère se développe entre les États, voire entre les régions au sein d'un État. Outre des facilités de financement, les terrains et bâtiments offerts, l'aide aux entreprises nouvelles consiste souvent en une panoplie d'infrastructures installées par l'État. Il s'agit là de dépenses publiques dont les entreprises ne se sentent pas nécessairement redevables au moment où des opportunités nouvelles s'ouvrent à elles en d'autres lieux, d'autres pays.

Parmi les personnes intéressées ou touchées par ces flux de capitaux, parfois induits de manière artificielle et spéculative, les unes peuvent être favorisées, au détriment d'autres. En effet, il n'est pas rare que la décision de mobilité et donc de désinvestir soit préférée en raison de l'opportunité qu'elle offre de se soustraire à un ensemble de responsabilités sociales et d'échapper à temps à des obligations, telles que celles concernant le réaménagement du site d'implantation, par exemple. Cela paraît tout profit pour les actionnaires ou les investisseurs, mais rarement pour les travailleurs, les familles et les communautés locales liés au territoire. En outre, à terme, les ruines industrielles vont constituer un handicap au redéveloppement: ce qui affectera le bien-être des générations futures.

5. LES FACTEURS INHIBITEURS DE LA MOBILITÉ DU TRAVAIL DANS L'EXPLICATION DE LA FRAGMENTATION DES MARCHÉS DU TRAVAIL

Par comparaison avec ce qui se passe pour la monnaie et le capital, ainsi que pour les marchandises et les services, la mobilité, la flexibilité et l'adaptabilité du travail et des travailleurs sont limitées à la fois géographiquement et professionnellement. Les degrés de mobilité de l'argent et du capital sont sensiblement plus élevés que ceux des travailleurs. Du point de vue du capital, on n'est pas à "la fin de l'histoire" mais à la "fin de la géographie".

Sans nier aucunement l'importance des flux migratoires humains, il faut reconnaître que le facteur travail ne jouit pas de la mobilité et de la flexibilité qui caractérisent les marchés de l'argent et des capitaux, voire les divers autres marchés.

D'abord parce que les qualifications, connaissances et compétences requises dans les emplois s'inscrivent le plus souvent dans des hiérarchies professionnelles et des stratifications sociales différentes d'un pays à l'autre. La division du travail ne s'est pas opérée partout de la même manière.

De même, les modes géographiques, professionnels et sectoriels de regroupement des travailleurs sont variables selon les pays et notamment de leur dimension. Les contours des organisations syndicales et des catégories de travailleurs qu'elles défendent varient aussi de pays à pays, comme les niveaux et les structures de négociation entre partenaires sociaux, les employeurs et les travailleurs, comme encore les structures de concertation avec les pouvoirs publics et l'État. Tout cela induit des différences importantes dans les droits des travailleurs et des syndicats. Les spécificités nationales des structures syndicales ne sont pas un facteur facilitateur lorsqu'il s'agit de concevoir des alliances et des regroupements transnationaux de travailleurs ou de syndicats. Elles ne sont pas particulièrement propices à l'établissement de cahiers communs de revendications, ou à l'entame d'actions transnationales, à l'instauration de systèmes de solidarités transnationaux.

Il n'empêche qu'au niveau du discours, on continue à prôner la libre circulation des travailleurs, à l'instar de ce qui se passe pour le capital. Aujourd'hui, il est aisé de divulguer transnationalement les offres et les demandes d'emploi, d'assurer la transparence sur les marchés du travail mais la communicabilité et l'accessibilité des données n'abolit pas l'ensemble des obstacles non seulement à la mobilité du travail, mais aussi à la compréhension, la collaboration et la solidarité sur le plan de l'Union européenne d'abord, du monde ensuite.

Dans les faits, la mobilité géographique des travailleurs reste largement entravée par les différences de langue (comme dans le cadre de l'Union européenne), par la culture, par les frontières (particulièrement celles qui subsistent aux frontières de l'Union européenne, par exemple), par les mesures de protection contre l'immigration (ouverte ou clandestine), par les attitudes racistes et xénophobes de nombreuses populations, par la "ghettoisation" de certaines populations étrangères installées sur le territoire national, par les obstacles à l'accompagnement et au regroupement des familles, par les systèmes de protection sociale enfermés dans le cadre de territoires nationaux par l'application stricte du principe de subsidiarité dans la gestion des droits et systèmes. Mais il est encore bien d'autres obstacles à la mobilité du travail, telles la rupture des contacts et des relations

avec les parents, les amis, tant pour les adultes que pour les enfants et, par ailleurs, la nécessité de créer de nouveaux circuits de relation et de s'engager dans une nouvelle socialisation; tels les coûts d'abandon d'un logement et de réaménagement d'un autre; telle la perte de divers droits liés à la citoyenneté et à la nationalité.

Si les opportunités ouvertes à la circulation de l'argent et du capital sont grandes, la mobilité représente des coûts importants et des risques pour les travailleurs, d'autant plus qu'ils sont amenés à vivre sous la menace d'une délocalisation du capital toujours plus mobile.

La capacité de "déterritorialisation" du capital contraste avec la "territorialisation" persistante du travail. Dans ces conditions, côté capital, on joue à fond la carte de la mobilité transnationale mais lorsqu'il s'agit de régler les problèmes du travail, tout doit se régler localement. Dans la gestion des ressources humaines, le capital prône d'ailleurs une gestion décentralisée vers l'entreprise, seule au contact journalier avec les travailleurs ...

Il ne faut donc pas s'étonner de la fragmentation mondiale du marché du travail qui par rapport au capital reste géré en termes de lieux plutôt que de flux. Dans la gestion des problèmes du travail, le principe de subsidiarité est de rigueur, éventuellement à l'encontre de formes de solidarité plus larges entre les travailleurs des différentes régions mais surtout des différents pays en seir d'un continent et du monde.

Dans une concurrence devenue mondiale et au sein d'économies en globalisation, l'application de logiques différentes selon qu'il s'agit de la gestion du capital ou du travail, se traduit fatalement en un "détricotage" des protections sociales, en une déréglementation, une privatisation d'activités et de secteurs jusque-là attelés au développement des biens collectifs, tels l'éducation et la santé, par exemple. Tels furent d'ailleurs les effets des prescriptions imposées par le FMI dans le cadre des recommandations et des programmes d'ajustement structurel généralement peu soucieux des conséquences sociales des politiques et mesures imposées. Ce n'est qu'au cours des dernières années que le Fonds a accepté qu'on ne touche plus aux dépenses dans les secteurs d'éducation et de santé.

Mais la gestion des ressources humaines ne pose pas qu'un problème de mobilité géographique. Dans une situation d'hyperconcurrence mondiale et dans une économie de l'innovation, le problème du transfert et de l'adaptation des connaissances et compétences devient stratégique, tant du point de vue du travail que du capital. Une panoplie de technologies nouvelles permettent de stocker le savoir sous toutes ses formes et de les faire circuler à la vitesse de la lumière et donc de multiplier à l'infini les échanges de savoir et, par là-même, de promouvoir la croissance constante de la connaissance (G. Berthoud, 1998, p. 8).

Troisième partie

LES RAPPORTS ENTRE LE CAPITAL MATÉRIEL ET IMMATÉRIEL

De nos jours, l'investissement et le capital immatériels prennent le pas sur l'investissement physique, mobilier et immobilier, sur le capital matériel. Le capital immatériel devient le véritable moteur du développement. Cela transforme fondamentalement la concurrence.

1. LA TRANSFORMATION DES FORMES DE CONCURRENCE

Les révolutions techniques successives ont permis de réduire les prix et la durée des transports et des communications. Par là-même, les zones d'interpénétration des économies et les espaces de concurrence ont été sensiblement accrus. Dans le même temps, les politiques poursuivies par les instances internationales ont forcé l'ouverture des économies et des marchés nationaux. La mondialisation de la concurrence, suite au décloisonnement des économies et des marchés nationaux, a favorisé l'accroissement des échanges monétaires, économiques et financiers à travers le monde, les investissements directs à l'étranger, ainsi que la multiplication des entreprises transnationales. Ces évolutions ont étendu les espaces de concurrence et en ont transformé le jeu, même si cela se mesure difficilement.

L'élargissement des zones de concurrence s'explique aussi par la fin de l'affrontement entre l'Est et l'Ouest. La chute du mur de Berlin a clos la période d'opposition entre les systèmes communiste et capitaliste. Cette fin de l'opposition entre les deux grands blocs a profondément transformé les relations entre les pays du Nord et du Sud, jusque-là partagés entre les alignés sur l'Est, sur l'Ouest et les non-alignés. Ces distinctions ont perdu de leur pertinence. De ce fait, nous sommes entrés dans une nouvelle ère de concurrence caractérisée par la montée en force d'une série de nouveaux pays industriels et l'entrée sur la scène mondiale de régions et de populations non occidentales.

Cette nouvelle ère se caractérise aussi par l'émulation entre les diverses formes de capitalisme avec, d'un côté, un capitalisme de combat et, de l'autre, un capitalisme "à visage humain" (M. Albert, 1991).

Le capitalisme de combat est centré avant tout sur des valeurs individualistes, la satisfaction du consommateur, la maximisation du profit, la rémunération du capital et donc des actionnaires. Les hérauts de ce premier type sont les États-Unis et le Royaume Uni. Dans cette forme de capitalisme libéral pur et dur, les travailleurs doivent être mobiles géographiquement et professionnellement. Ils n'ont pas mission de s'attacher à une entreprise pour une longue période. Ils ne lui doivent pas fidélité. Ils ont d'ailleurs tout inté-

rêt à développer une stratégie personnelle de formation et de mobilité séparément de l'entreprise qui les occupe. Le marché du travail doit être fluide. Dans le capitalisme libéral, le rapport entre le capital et le travail s'organise à travers le fonctionnement le plus libre du marché du travail. On cherche une individualisation des contrats de travail et d'emploi. On s'écarte autant que possible de la négociation collective. L'État doit devenir aussi maigre que possible et maintenir les taux de prélèvement sur le PNB aussi bas que possible, comme aux États-Unis: soit 30%, contre 58% en Suède ...

L'autre capitalisme dit rhénan, celui de l'économie sociale de marché, se veut ouvert à des valeurs sociales, solidaires et communautaires. On y est favorable à des contrats de travail et d'emploi stables, voire à des emplois à vie, à des politiques visant au maintien de l'employabilité des travailleurs. On est en faveur d'une participation des travailleurs dans l'entreprise et des formes d'actionnariat y sont promues. Parallèlement, on attend de l'État qu'il n'intervienne pas seulement à l'appui de la compétitivité et de l'innovation, mais aussi de la formation de base et continue des personnes, dans et hors des entreprises en correspondance avec les évolutions continues des sciences et des techniques. On souhaite qu'il veille à la réadaptation et à la reconversion des travailleurs mis en difficulté par les évolutions économiques et technologiques. Globalement, on souhaite qu'il assure une sécurisation suffisante des personnes et des familles face aux divers risques de la vie dans et hors du travail. Dans le capitalisme social, on cherche à encadrer les contrats individuels par des conventions collectives établies à divers niveaux au sein de systèmes de relation et de négociation collectives entre représentants des employeurs et des travailleurs et à encadrer le développement économique à travers une concertation entre les partenaires sociaux et l'État.

Mais, à terme, que va produire cette émulation entre deux formes de capitalisme dans un système mondial de production où la concurrence entre les géants économiques devient frontale? A terme, le danger serait d'assister au triomphe du capitalisme libéral avec, en conséquence, le "détricotage" des systèmes de protection et de solidarité sociales; la fragmentation, voire la dualisation des statuts avec, d'un côté, ceux qui ont du travail et confiance dans leur avenir et, d'un autre côté, ceux qui risquent de perdre leur emploi et ne savent ni où, ni comment en trouver un autre; ceux qui l'ont déjà perdu et qui végètent en chômage, même si ils continuent à chercher du travail; et enfin ceux qui, contre leur gré, se trouvent définitivement exclus, en marge du travail et du chômage et parfois même en marge de toute relation sociale signifiante ...

Mais cette opposition entre capitalisme libéral et social, de même que les révolutions techniques et scientifiques, n'expliquent pas vraiment pourquoi la concurrence dont les effets paraissaient heureux, change de forme et se mue en une concurrence ruineuse.

Selon Lester Thurow (1993), fin du vingtième siècle, la concurrence se transforme radicalement et donc aussi ses résultats. Selon lui, la concurrence fut longtemps un jeu dont tout le monde sortait gagnant parce qu'elle se développait entre des lignes de production spécialisées les unes par rapport aux autres: entre des "niches", et donc entre des concurrents inégaux et différents. Dans une telle concurrence, ce qui est une production à hauts salaires au Japon peut être une production à bas salaires en Allemagne; ce qui est une production à hauts salaires en Allemagne, peut être une production à relativement bas salaires aux États-Unis. Selon Thurow, tel était le cas il y a vingt ans, lorsque le Japon passait maître dans la production des matériels informatiques et électroniques grand public, pendant que l'Allemagne développait la fabrication d'automobiles de luxe, et que les États-Unis triomphaient dans la production d'avions-courriers à longue portée. Durant le vingtième siècle, la concurrence s'exerçant entre nations à travers une diversité de créneaux provoquait des échanges dans lesquels, in fine, chacun gagnait. Thurow parle d'une "win-win competition", d'un jeu gagnant/gagnant.

En cette fin de siècle, la situation concurrentielle a profondément évolué. La concurrence se développe entre des partenaires relativement égaux au sein de la "triade" avec d'un côté le Japon et ses satellites (même si ils se trouvent momentanément en difficulté); d'un autre côté, les pays composant l'Union européenne; d'un autre côté encore, les États nord-américains. Non seulement les PNB par habitant au sein de ces entités se sont rapprochés mais les compétences de chacun lui permettent de concurrencer l'autre en un quelconque domaine. En conséquence, écrit Thurow, la concurrence devient frontale (head to head) et ruineuse. En effet, ce que l'un gagne dans un domaine, l'autre le perd. On entre dans une "win-lose competition" dont l'exemple le plus frappant se trouve dans l'aéronautique où, en un peu moins de vingt ans, les États-Unis ont perdu des parts importantes de marché que ce soit dans l'aviation civile au militaire.

De telles analyses sont sans doute suggestives mais ne permettent pas vraiment de saisir les changements qualitatifs en cours au sein d'économies en voie de mondialisation et de globalisation. A notre avis, ces réflexions sur l'évolution de la concurrence doivent être complétées par une analyse de son objet fondamental: l'innovation.

2. L'INSTITUTIONNALISATION DE L'INNOVATION

On ne sort de la concurrence frontale que par l'innovation, par son institutionnalisation dans la société: en en faisant un processus continu et global concernant indistinctement toutes les fonctions de l'entreprise,

depuis la conception des produits jusqu'au débouché sur les marchés; depuis l'invention des processus jusqu'à leur utilisation rentable.

La concurrence devient globale, lorsque le développement des sciences et des techniques permet de concevoir des produits substitués; lorsque les fibres artificielles remplacent des fibres naturelles; lorsque le plastique est substitué dans diverses applications à l'acier ou divers métaux; ou encore lorsque l'ingénierie biologique permet la production de clones en laboratoire, ou lorsque la fibre optique remplace le fil de cuivre accroissant à l'infini les capacités de transmission de données. Ainsi, les formes de concurrence deviennent inter- et multisectorielles.

L'innovation consiste aussi à trouver de nouvelles sources d'approvisionnement, de nouveaux matériaux; de nouveaux modes d'organisation du travail et des entreprises; de nouveaux marchés et de nouvelles relations aux consommateurs; de nouvelles formes institutionnelles axées sur le partenariat, des accords de sous-traitances, de nouvelles alliances.

De nos jours, la concurrence ne porte plus seulement sur les temps et les coûts de production mais sur les temps et les coûts de mise au point et d'introduction des innovations. Ces coûts sont d'ailleurs rapidement croissants. En effet, plus on cherche, plus on trouve mais aussi plus de questions complexes et diverses surgissent et plus les découvertes deviennent ardues. Ainsi se développe un système dans lequel les entreprises, pour sortir de la concurrence, doivent non seulement continuer à innover mais y réussir avant les autres. D'où la place stratégique que prennent, au sein des entreprises, les bureaux de recherche et de développement, ainsi que les laboratoires. D'où la multiplication des entreprises de recherche, y compris de recherche fondamentale, hors des entreprises et des universités. Pour sortir de la concurrence, il faut toujours plus de découvertes brevetables, ouvrant l'exclusivité des droits et leur exploitation; ou alors, il faut, à temps et par des achats, enrichir son portefeuille de licences et de brevets nouveaux.

3. L'IMPORTANCE CROISSANTE DES QUALIFICATIONS DANS UNE ÉCONOMIE DE L'INNOVATION

De nos jours, les processus de fabrication sont de moins en moins séparables des processus de constitution, de transmission et d'assimilation de savoir. L'évolution des produits et des processus est en dépendance de plus en plus étroite des processus de conception et de transmission des savoir et savoir-faire.

Pour survivre dans la concurrence mondiale et malgré la montée des

coûts de la recherche et de découverte, les entreprises doivent de manière continue produire, importer ou acquérir du savoir, du savoir-faire, de la connaissance et de la culture. Toute entreprise qui se veut innovante doit être tout à la fois importatrice, productrice et distributrice de savoir et donc être éduquante et qualifiante. Dès aujourd'hui d'ailleurs, dans nombre d'entreprises, "des processus de développement ont été mis en oeuvre centrés moins sur la valorisation des ressources matérielles que sur celle des ressources humaines" (CA 33).

"Si, autrefois, le facteur décisif de la production", ... "était le capital, compris comme l'ensemble des machines et des instruments de production; aujourd'hui, le facteur décisif est de plus en plus l'homme lui-même, c'est-à-dire sa capacité d'innovation qui apparaît dans le savoir scientifique, sa capacité d'organisation solidaire et sa capacité de saisir et de satisfaire les besoins des autres" (CA 32).

A notre époque où le savoir est devenu une force productive, il faut investir en hommes. Les capacités de recherche et de développement d'un pays, les capacités d'innovation dans le travail journalier ou dans le long terme, dépendent "in fine" des investissements en éducation et formation. Ainsi, l'éducation et la formation, la gestion du capital immatériel, la gestion du personnel et le développement des ressources humaines deviennent un enjeu stratégique pour les entreprises, comme pour les États et les travailleurs qu'ils appartiennent à des entreprises publiques ou privées, nationales ou transnationales.

Dans une situation d'hyperconcurrence, les impératifs de qualité et d'innovation ne concernent pas que les pays développés. D'ailleurs, où que les entreprises s'installent et se développent dans le monde, leur choix tient compte des niveaux d'éducation et de formation des travailleurs disponibles sur les marchés du travail, comme encore des sacrifices et dépenses consentis par les particuliers et les États en vue de l'adaptation récurrente et continue des connaissances et des combinaisons de compétences. Ce n'est pas tellement la pléthore de travailleurs peu ou pas qualifiés qui oriente le choix de l'implantation ou la décision de délocalisation des entreprises, ni les salaires à leur payer et le niveau des coûts de travail mais le plus souvent la disponibilité, la qualité et la diversité des ressources humaines.

Fondamentalement, en matière de travail et de ressources humaines, la mobilité géographique des travailleurs n'est pas le problème primordial mais bien de pouvoir faire appel à des travailleurs suffisamment qualifiés, ou encore qualifiables et adaptables au travers du temps.

Ainsi, dans un système où l'innovation se veut permanente, la libre circulation de l'information et du savoir devient un problème primordial. Dans un tel système, l'éducation, l'apprentissage et la formation deviennent

un enjeu majeur en vue de la rentabilité et de l'accumulation du capital. Dans une économie d'innovation, pour être et rester innovantes, les entreprises doivent devenir qualifiantes et, dans ce but, promouvoir de manière continue l'apprentissage, l'autoformation et la formation des personnes et diverses catégories de travailleurs, soit seules, soit en collaboration avec des instances extérieures actives sur le marché de l'éducation et de la formation. D'où la multiplication des espaces et institutions de formation à la fois dans et hors des entreprises.

La question de la libre circulation du savoir interfère donc avec celles posées par la libre circulation du travail et du capital. La circulation des informations et connaissances, ainsi que les transferts de technique constituent un enjeu considérable dans la concurrence et la gestion du capital, du travail et du personnel. D'autant mieux qu'à l'instar des monnaies et de l'argent, les messages, quels qu'ils soient, peuvent circuler mondialement à la vitesse de la lumière.

4. LES CONVERGENCES ET CONNIVENCES ENTRE SOCIÉTÉ D'INNOVATION ET D'INFORMATION

De nos jours, le développement des ressources humaines et l'accumulation de capital humain sont une des conditions indispensables à l'accumulation du capital physique et matériel. Peu à peu, l'investissement en capital immatériel, comme aussi dans la formation et le développement du personnel, devient moteur par rapport à l'investissement en capital physique, même si ce sont les ressources financières disponibles qui permettent aux entreprises de constituer ou d'acquérir le capital immatériel et intellectuel.

Si le facteur travail et donc les travailleurs sont géographiquement moins mobiles que l'argent et le capital, cette moindre mobilité géographique peut être compensée par la fluidité et la "diffusabilité" des connaissances et compétences. Ces possibilités constituent un atout majeur dans l'entretien et le développement de la "professionnalité" des travailleurs. Un bon exemple d'utilisation de cette communicabilité se trouve dans le télétravail et la téléformation qui permettent aux entreprises d'acheter le travail et de former les travailleurs là où il se trouvent.

Du point de vue du travailleur, l'acquisition de connaissances et compétences productives et créatives sont incontestablement des atouts, même si trop souvent, les qualifications mobilisées par les entreprises restent confinées dans des ensembles de tâches et fonctions limitées, sans que les entreprises cherchent à développer la participation plus large du travailleur à leur organisation compris du travail, sans qu'elles veillent à étendre et

adapter à temps ses connaissances et compétences, notamment celles qui lui permettraient de s'engager avec d'autres, au service du développement de l'homme et de l'humanité et dans la recherche du bien commun ... L'entreprise n'utilise et ne développe les compétences que si, "in fine", elles contribuent à relever sa rentabilité.

Par ailleurs, même si les savoirs se diffusent à travers le monde plus facilement que les travailleurs, pourtant plus mobiles qu'autrefois, le développement économique où que ce soit dans le monde nécessite la constitution, l'assemblage et la coordination de noyaux de compétences. A défaut d'obtenir une mobilité suffisante de la part des travailleurs, le développement simultané d'une gamme d'industries et de services dans une ou plusieurs régions ou dans un ou divers pays du monde, suppose des transferts et des greffes de savoir, de savoir-faire et de technologies.

Quelle que soit la localisation, la dimension ou le secteur d'activité des entreprises, celles-ci sont donc intéressées par la fluidité et diffusabilité des connaissances, car rares sont les activités qui échappent aux révolutions scientifiques et techniques dans la production, la communication ou la commercialisation. Même les administrations publiques ne peuvent s'y soustraire.

L'accélération du développement des sciences et des techniques résulte de la croissance exponentielle des informations, des connaissances et des idées, des capacités de traitement et de stockage des données dans des mémoires superpuissantes, des possibilités de diffusion instantanée et tous azimuts via divers canaux, supports médiatiques et multimédiatiques mis au service de la communication et de la "vulgarisation" du savoir, du savoir-faire et de la culture.

Dans ces possibilités d'une diffusion planétaire immédiate des informations et messages, certains voient l'occasion de répondre à la soif de savoir qui gagne l'univers. Ils n'hésitent pas à parler de la mise en branle d'un processus d'intellectualisation planétaire, d'une seconde "cérébralisation" résultant de la multiplication des réseaux, de leurs interconnexions, ainsi que des interactions entre les personnes et donc les cerveaux humains. L'instantanéité et la bilatéralité des communications, de même que l'abaissement des prix favorisent toutes les formes d'échange d'information mais aussi de savoir; tous les modes de formation à distance, comme encore de formulation individuelle ou collective de questions et réponses. Grâce aux échanges de savoir et savoir-faire, les communicateurs composent des communautés virtuelles, des communautés de savants-cybernautes, mais aussi d'apprenants. Aujourd'hui le savoir est disponible "on line" (en ligne), en même temps que la possibilité de dialoguer grâce à l'interactivité incluse dans les nouveaux appareils. Certains y voient la genèse d'une infosphère

ou d'une noosphère. D'autres, comme Pierre Lévy, parlent de l'émergence d'un cyberspace, d'une cyberculture..., d'une intelligence collective. Encore faut-il imaginer que les hommes disposent de récepteurs performants, branchés sur le bon émetteur, diffuseur ou communicateur de savoir.

Nous sommes donc entrés dans une société du savoir, comme le proclame l'OCDE à Paris; dans une société de l'intelligence et de la culture; une société attelée au développement de la connaissance, selon une expression chère à la Commission européenne.

Partant de ces évolutions, un discours de caractère utopique voudrait faire croire que, dès aujourd'hui ou alors demain, tout savoir est devenu accessible à tous, partout et à tout moment dans la vie de l'homme.

La possibilité de divulgation à l'infini de la connaissance dérive des capacités accrues de mise en extériorité du savoir par rapport au sachant ou enseignant. Cette dissociation donne à l'émetteur ou au diffuseur, un large pouvoir par rapport au producteur de savoir, à l'instar de ce qui se passe dans le domaine culturel où ce sont finalement l'émetteur, le diffuseur ou le vendeur qui commandent le créateur. Sans doute parce que, dans le même temps et parallèlement, nous sommes entrés dans une ère où le savoir et la culture sont devenus marchandise et capital; une société dans laquelle toutes les institutions de recherche et de formation, y compris les universités et les hautes écoles, sont pour ainsi dire forcées à adopter un point de vue commercial.

5. DES LECTURES CONTRASTÉES DE L'ÉVOLUTION ET DE SES EFFETS

Les analyses des experts sont loin d'être convergentes quant à la réalité de l'avènement d'une société du savoir et de la culture, ainsi que sur les effets de la mondialisation de la société de l'information et de la communication.

Certains pensent que l'informatique et les moyens médiatiques contribuent avant tout à l'installation d'une société du spectacle. Pour eux, la société médiatique est d'abord publicitaire et spectaculaire. C'est une société de l'information, de l'image, de l'imaginaire, du virtuel avant d'être une société du savoir vouée au développement planétaire de l'intelligence tant individuelle que collective qui ne peut résulter que de capacités relationnelles et de frayages entre personnes et entre groupes et qui se traduisent en des hybridations intellectuelles et culturelles. "In concreto", l'évolution apparaît à double tranchant. Elle se poursuit dans les deux directions à la fois en servant le loisir et le divertissement, et en nourrissant l'intelligence et la culture et en ouvrant de nouvelles voies d'accès.

D'autres à l'instar de Jean-François Lyotard, pensent que les champs

du savoir et de la culture voient leur évolution de plus en plus déterminée par la rationalité économique, par la marchandisation, la mercantilisation et la capitalisation du savoir et du savoir-faire et de la culture. Ils dénoncent la vénalité qui s'infiltré au niveau du savoir et de la culture à travers la prolifération des échanges marchands; à travers l'élargissement continu des marchés où diffuseurs et usagers de la connaissance, où fournisseurs et acheteurs de brevets et de licences, se rencontrent.

Subordonnés à l'impératif de la rentabilité, les produits du savoir et de la culture, telles les informations, les connaissances techniques et scientifiques, ainsi que les idées deviennent des marchandises au même titre que les autres biens ou services mais aussi facteur de production et donc capital. Dans ce climat, les entreprises attelées à la recherche et au développement du savoir et de la culture, et parfois même les plus nobles d'entre elles, telles les grandes écoles et les universités, se mettent à l'affût des canaux et moyens qui leur assureront une valorisation économique.

A la lumière de ces évolutions, on comprend les énormes investissements et les efforts stratégiques consentis par le secteur privé, et notamment des grandes entreprises transnationales de l'électronique, de l'informatique et du secteur médiatique, en vue de produire cours et lexiques, didacticiels et supports multimédiatiques qui leur permettront d'envahir les marchés publics et privés de la formation de base et continue qu'elle soit organisée dans ou hors des entreprises.

Du même coup, ces mégaentreprises médiatiques entrent en concurrence avec les institutions traditionnelles non-marchandes attelées à la production et la distribution du savoir. D'autant plus facilement que ces grandes entreprises des industries et secteurs culturels ont accès pour la diffusion de leurs produits à l'ensemble des réseaux alimentés par câbles, fibres optiques, ondes hertziennes ou satellites. D'autant mieux qu'en aval de ces industries culturelles, les secteurs de l'impression ont été totalement transformés par les nouvelles technologies. Toutes les conditions sont ainsi réunies pour entamer le contournement des institutions traditionnelles de production et de transmission du savoir et commencer la conquête vénale des esprits sans grand souci de l'égalité des chances, contrairement à ce que la pensée utopique permet d'imaginer.

6. LES INÉGALITÉS DANS LES CHANCES D'ACCÈS AU SAVOIR ET À LA CULTURE

Les révolutions techniques dans les modes de diffusion et de communication à distance, de même que dans les capacités à créer et à produire des savoir, à exposer et à promouvoir l'assimilation des connaissances, ont

incontestablement des effets positifs. Mais permettent-elles ou permettront-elles "l'accès de tous au savoir de tous" comme l'exprime Pierre Lévy?

A l'analyse, on constate rapidement la distance qui se creuse par rapport à l'idéal de la communication et de la diffusion ubiquistes du savoir de la culture. Cette distance grandet d'autant plus que savoir et culture se distribuent sur une base marchande. En théorie pourtant, le savoir et la culture sont des services et des richesses que l'on peut transmettre sans s'appauvrir, puisque celui qui enseigne ou transmet conserve son acquis, son capital.

Dans les faits, toute transmission et toute assimilation d'un savoir ou d'un fragment de culture supposent un effort et entraînent des coûts y compris d'opportunité, car on ne peut tout apprendre. En conséquence, tout savoir n'est pas accessible à tous, à n'importe quel moment ou période de la vie ainsi que le discours utopique le ferait croire.

De prime abord, compte tenu de l'ensemble des moyens et des ressources disponibles, on pourrait imaginer que les chances d'accès au savoir et à la culture s'élargissent et s'égalisent. A l'examen, on constate que les écarts d'information, de savoir et de culture se creusent toujours davantage entre les personnes, comme entre les catégories sociales, entre les régions centrales et périphériques, métropolitaines et non métropolitaines, de même qu'entre les pays développés et les pays en développement. D'ailleurs, dans le monde contemporain, celui de la connaissance instrumentalisée, soumise aux lois du marché, de la concurrence et du profit, la stratification sociale se calque toujours davantage sur la distribution du savoir et de la culture. Aujourd'hui, l'entreprise qui paie la force de travail du travailleur achète aussi ses savoir et savoir-faire et calcule sa rémunération en fonction de ses compétences et de l'utilisation qu'elle peut en faire.

Ainsi, à notre époque, pour les pauvres, comme l'écrit Jean-Paul II, "s'est ajoutée à la pénurie de biens matériels, celle du savoir et des connaissances qui les empêche de sortir de leur état d'humiliante subordination" (CA 33).

Parmi les explications du développement des inégalités culturelles il y a inévitablement la cumulativité des connaissances: le fait que l'accès à un savoir spécialisé implique souvent des informations de base préalables. En outre, de nos jours, l'accès au savoir et à la culture n'est pas libre et gratuit. Il nécessite de disposer d'outils et d'appareils parfois coûteux. Enfin, on n'y accède que si l'on parvient à sauter une série de barrières culturelles et économiques. A la vérité, le droit universel au savoir est donc loin d'être acquis.

Si du point de vue de la personne, l'enjeu primordial est d'abord le droit au travail ou le droit à une garantie de revenu lorsque, pour une raison quelconque, il n'est pas possible de travailler, cela n'empêche pas que le travail et l'emploi se trouvent en dépendance de plus en plus étroite

de la qualification. Sans elle, le travailleur se voit offrir des salaires en dessous du niveau de subsistance. D'autant plus facilement que le travail le moins qualifié subit une double concurrence: celle qui résulte de l'automatisation et l'informatisation, et celle qui découle de la pléthore de main-d'oeuvre peu qualifiée. En outre, dans un monde où la production de connaissances et d'idées se développe exponentiellement, l'objectif du travailleur n'est plus seulement d'atteindre, à un moment donné de sa vie, un niveau de qualification déterminé mais de conserver son employabilité à travers le temps en consentant, à travers la vie, des efforts récurrents, sinon continus en vue de l'acquisition des connaissances et compétences adaptées aux nouvelles exigences de la production.

Les différences dans les chances d'accès au savoir et à la culture ont bien d'autres explications et notamment les droits de propriété intellectuelle: "la propriété de la connaissance, de la technique et du savoir" (CA 32), comme encore les capacités accrues de créer des réseaux de circulation du savoir en circuit fermé et donc d'en réserver l'accès.

7. L'EXTENSION DES DROITS DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Les inégalités croissantes dans les chances d'accès au savoir et à la culture, et donc de développement de la personne, dépendent aussi des formes de propriété intellectuelle, de la brevetabilité des savoir et savoir-faire, de l'extension des possibilités de brevetage à toute découverte, innovation, image, expression ou représentation, à toute idée ou élément culturel nouveau. Aujourd'hui, le brevetage est un des moyens de protection de la propriété intellectuelle. Son utilisation peut s'étendre à l'infini, comme dans le cadre de la biogénétique, aux découvertes de la "génomique" et, notamment, à celles qui concernent le génome humain. La création d'un droit d'exclusivité au profit de l'inventeur, le brevetage permettent de monopoliser durant un temps la production/reproduction de tout processus, de tout ou partie composant d'un bien ou service. C'est par ce biais que savoir et culture deviennent à la fois capital et marchandise au service du propriétaire: une personne physique ou une institution.

L'extension indéfinie des formes d'appropriation privée se justifie par la nécessité de promouvoir l'innovation en tous domaines, y compris le savoir et la culture. Ainsi s'expliquent l'instrumentalisation et l'accaparement progressifs de tout ce qui constitue la technique, la science et la culture par les centres et laboratoires de recherche installés dans ou hors des entreprises. Par là se comprend également l'importance des ressources financières engagées par les entreprises dans les opérations de brevetage ou

dans l'achat de brevets et de licences. Ainsi s'explique aussi la volonté des entreprises d'accaparer et de se réserver les services de personnes expertes ou encore d'acquérir les clés d'accès à une multiplicité de banques de données, notamment, celles concernant les innovations .

Dans ces conditions, on ne peut s'étonner du fait que les processus de production et de diffusion des savoir et savoir-faire, mais aussi les processus de réception et d'assimilation, se trouvent globalement régis par la rationalité économique et, par là, soumis à la contrainte du profit et des lois du marché.

8. LES FORMES DE CLÔTURE DE L'ACCÈS AU SAVOIR ET À LA CULTURE

Technique, science et culture peuvent être l'objet d'une production et d'une circulation marchandes ou, au contraire, voir leur accessibilité limitée de diverses manières, lorsque la diffusion n'en paraît pas opportune du point de vue du propriétaire ou des entreprises, parmi lesquelles les entreprises "cognitives" et celles appartenant à l'ensemble complexe des industries culturelles.

Dès lors que la production et la diffusion de connaissances et compétences intellectuelles et culturelles passent par la grille des marchés et les choix des entreprises, il paraît normal que ces processus soient voués à l'instrumentalisation du savoir, à la recherche de sa rentabilisation, tantôt par le biais de "marchandisation", tantôt par la réservation de son utilisation au bénéfice de son détenteur, car la rentabilité ne se trouve pas nécessairement dans l'échange direct et marchand de fragments de savoir ou de culture. Tout dépend de l'intérêt que le détenteur du titre de propriété: une personne ou une entreprise, trouve à sa diffusion ou, au contraire, à sa réservation et sa monopolisation. De ce fait, il est certain que tous les éléments composant le savoir et la culture ne passent pas nécessairement par les marchés. L'accès peut en être ouvert ou réservé. Tout dépend de ce qui sert le mieux la rentabilité et, par là, l'accumulation du capital

Globalement, le développement économique mondial et la mondialisation du système de production ne sont possibles qu'à la condition de réussir, en parallèle, l'instillation d'une culture de la production et du travail, des transferts de savoir et de savoir-faire, l'assimilation par les travailleurs d'informations et des connaissances nouvelles, en même temps que la combinaison et la coordination d'ensembles de compétences. Toutefois, cela ne signifie pas que tout sera transmis sur le plan des connaissances et compétences ou encore que tout sera mis en oeuvre en vue de l'adaptation des connaissances et compétences des travailleurs au long de leur vie professionnelle.

Dans un monde hyperconcurrentiel, l'entreprise peut avoir intérêt à la rétention d'un savoir à valeur productive, ou encore à n'en faire qu'une distribution restreinte. Nombre de transferts de connaissances et de technologies ne se développent d'ailleurs qu'en circuit fermé entre des unités, sans passer par le marché et se limitent à ce qui est rigoureusement indispensable aux activités économiques des entités de production délocalisées ou des entreprises coopérantes ou sous-traitantes. Ainsi, lorsque des transferts de connaissances et de technologies sont consentis, ils ne concernent généralement qu'un produit ou un segment de la production ou encore un ou quelques composants que l'entreprise commanditaire se chargera, selon les cas, de vendre ou d'assembler. De cette manière, chaque unité de production d'une grande entreprise transnationale n'a accès qu'à une fraction du savoir global détenu par elle. En veillant à disperser la production de ses produits ou composants dans un ensemble de pays différents, l'entreprise transnationale ou mondiale a toutes chances de conserver la maîtrise sur la totalité de la filière technologique qu'elle travaille. Finalement, chaque siège, unité ou niveau de l'entreprise globale n'a accès qu'à des informations, des savoir et savoir-faire limités. Ainsi donc, si des transferts de connaissances et compétences sont indispensables, ils ne s'opèrent qu'entre les entreprises interconnectées sur le plan mondial, entre les grandes zones métropolitaines et industrielles du monde.

CONCLUSION

LA SOLIDARITÉ: BASE INDISPENSABLE D'UNE RÉGULATION GLOBALE ET LÉGALE DU CAPITAL ET DU TRAVAIL

L'interdépendance spatiale et fonctionnelle est un fait. La chute de dominos engendrée par la crise financière asiatique l'a démontré à souhait. Mais cette interdépendance organique croissante ne signifie pas que la solidarité entre nations se développe en parallèle.

Au cours des dernières décades, sur les divers plans: national, continental et mondial, on a opté pour un minimum de régulation du capital et du travail. La pensée néolibérale dominante affirmait qu'un vrai développement découlerait du ralliement d'un nombre croissant de pays aux principes de l'économie de marché et de la démocratie libérale. Aujourd'hui, la plupart des pays ont adopté ces principes. Les interventions de l'État ont été freinées et réduites.

En outre, au niveau planétaire, on croyait que le développement pouvait être promu sans grande coordination entre les institutions mondiales

spécialisées: chacune se contentant d'intervenir dans sa sphère de compétence sans grand souci du travail des autres. Le manque de coordination se manifeste particulièrement entre les organisations actives sur le plan économique et financier mondial et les autres organisations.

Au cours de cette seconde moitié du siècle, le monde a sans doute échappé à de nouvelles conflagrations mondiales, mais aujourd'hui il apparaît clairement qu'une gestion libérale nationale et une régulation minimale mondiale augmentent la richesse globale mais qu'elles n'ont pu donner réponse aux problèmes les plus lancinants de l'inégalité, de la faim, de la sous-alimentation, de la misère, de la maladie. L'analphabétisme est croissant dans le monde et, dans de nombreux pays en développement, les taux de scolarisation sont en recul. Le développement apparaît donc plus déséquilibré que jamais entre les pays développés et le monde en développement; entre les régions et les pays au sein des divers continents; entre les diverses catégories sociales en raison du sous-emploi et du chômage endémiques et de l'exclusion qui affectent un nombre croissant de personnes dans le monde.

Dans le sillage de ce déséquilibre, on assiste à la prolifération de l'économie informelle, à son installation en marge des circuits légaux et des institutions, soumise à la loi de la jungle, souvent à l'écart de toute forme de solidarité dépassant le niveau local.

En outre, là où les activités industrielles et servicielles se sont développées, elles le furent avant tout dans des agglomérations urbaines, dans des zones industrielles tentaculaires, construites au mépris des formes d'urbanisme et des principes d'aménagement du territoire, le plus souvent sans considération pour l'environnement, sans respect pour les ressources naturelles et humaines. Ce qui se traduit trop souvent dans des dégâts écologiques irréversibles.

Quel que soit le dédain que l'on peut avoir par rapport au mot "plan", il n'y aura de développement mondial sans plan mondial pour l'emploi visant à répondre en première urgence aux problèmes sociaux engendrés dans le monde par une économie qui ne raisonne qu'en fonction des besoins solvables; sans respect pour l'homme, sa vie, sa famille; sans considération pour les communautés humaines de base déstructurées par un développement géographiquement concentré, sans préoccupation pour l'environnement, les pollutions, l'accumulation des déchets, les risques macro-écologiques qui peu à peu menacent le patrimoine commun de l'humanité.

L'efficacité d'un tel plan pour le développement et l'emploi dépend évidemment de la capacité d'organiser un véritable dialogue par delà les frontières de la triade Europe, États-Unis, Japon et d'entamer une négociation

collective tripartite non seulement entre les grandes nations mais mondiale et donc entre les forces du capital et du travail en collaboration avec les États. Jamais on n'atteindra un niveau de solidarité efficace au service d'un vrai développement sans cet accord fondamental entre les forces du capital et du travail.

Une régulation globale devrait en tout cas viser à ce que les flux d'argent et de capital qui circulent dans le monde servent à l'investissement, à un développement économique réel au service de tous en tenant compte du bien-être des générations futures et donc des effets intergénérationnels des investissements et productions développées dans le présent.

Par ailleurs, les migrations ne sont pas sans poser de problèmes, d'abord en raison de leur multiplication mais aussi parce qu'elles gênent les populations autochtones au sein desquelles elles suscitent des expressions et des attitudes racistes que l'on croyait dépassées. Ces préoccupations ne devraient pas ruiner la générosité et les élans de solidarité indispensables à l'accueil de personnes à la recherche d'un asile et d'un emploi. La liberté et la libre circulation ne peuvent pas ne profiter qu'aux riches et aux cadres, alors qu'un nombre croissant de mesures conduiraient au refoulement des migrants demandeurs d'asile ou d'emploi, et contrecarreraient leur intégration convenable et le regroupement des familles.

Le problème le plus important du point de vue des travailleurs n'est peut être pas celui de la mobilité géographique. Son organisation ne constitue pas le problème le plus complexe. Par contre, une régulation globale des relations entre capital et travail devrait viser à développer l'accès au savoir et à la culture pour le plus grand nombre, à développer l'adaptabilité sans laquelle le cycle de vie professionnel risque de se dérouler de manière chaotique. En effet, dans l'avenir, l'analphabétisme, l'illétrisme, l'exclusion de l'accès au savoir, à l'éducation s'accompagneront de grands risques d'exclusion du travail et de l'emploi et, de ce fait, se traduiront en des formes d'exclusion sociale.

La présente contribution a tenté de montrer, d'une part, l'importance croissante des disjonctions entre les modes globaux de gestion du capital et de la finance dans le monde et les modes territoriaux et locaux de gestion des problèmes du travail et, d'autre part, le caractère stratégique de la symbiose entre le développement de la capitalisation physique et celui de la qualité et de l'adaptabilité des ressources humaines, si l'on veut maintenir le seuil d'employabilité du plus grand nombre de travailleurs.

Une régulation globale des problèmes supposerait des organisations syndicales mondiales qui seraient capables de transcender les nationalismes, régionalismes et localismes, de fédérer des travailleurs et des groupes de

travailleurs répartis dans une gamme toujours plus étendue de métiers et de professions; des organisations qui seraient suffisamment expertes pour lutter efficacement contre la "désolidarisation" qui découle de diverses formes de fragmentation et de dualisation qui se manifestent entre les qualifiés et les peu qualifiés, entre les travailleurs en emploi et en chômage, entre les travailleurs d'origine nationale et étrangère; entre ceux des pays riches et ceux des pays pauvres, entre les travailleurs des régions en industrialisation et ceux des régions à la traîne.

Cette nouvelle régulation ne verra le jour que lorsqu'un nombre suffisant de leaders syndicaux et de travailleurs dans le monde seront devenus conscients d'une nécessaire solidarité globale qui pourra alors entraîner le capital à se montrer solidaire dans la poursuite d'un vrai développement.

A l'heure présente, il apparaît bien que les conditions d'un dialogue mondial et d'une telle négociation globale ne sont pas toutes réunies.

BIBLIOGRAPHIE

- Albert Michel, *Capitalisme contre capitalisme*, Seuil, Paris 1991.
- Archer Margaret S., *Culture and Agency - The Place of Culture in Social Theory*, Cambridge University Press, Cambridge 1989.
- Baeck Louis, *Text and Context in the Thematisation on Development*, Centre for Economic Studies, Leuven, April 1999, 21 p.
- Berthoud Gérard, "Mémoire et savoirs à l'ère de l'information", *Revue européenne des sciences sociales*, Tome 36, 1998, pp. 5-15.
- Blanc Gérard et al., *Le travail au XXI^e siècle - Mutations de l'économie et de la société à l'ère des autoroutes de l'information*, Dunod, Paris 1995.
- Castells Manuel, *La société en réseaux - L'ère de l'information*, Fayard, Paris 1998.
- Delcourt Jacques, *Vers une culture mondialisée? - Interdépendance entre mondialisations culturelle, économique et financière*, Editions Equipes Populaires, Bruxelles 1996.
- Delcourt Jacques, "Désarticulation ou réarticulation des rapports entre économie, culture et société", in *Recherches sociologiques*, Louvain-la-Neuve, 1995/3, pp. 93-125.
- Delcourt Jacques, "L'Europe face à la question sociale devenue mondiale", in *Pensée sociale chrétienne et Europe*, Première Semaine Sociale Européenne, pp. 73-80, Ed. Hans Groen, Bruxelles, Janvier 1998.
- Delcourt Jacques et Philippe Mehaut, *The Role of the Company in Generating Skills: the Learning Effect of Work Organisation*, Synthesis Report, European Centre for the development of Vocational Training, Thessaloniki 1998, 109 p.
- Delcourt Jacques, *Les enjeux de la mondialisation culturelle*, in *Libre choix*, Dossier spécial, N° 8, 10 août (1998), 30 p.

- Delcourt Jacques, "La culture d'entreprise (un essai d'analyse conceptuelle)", in *Domus - Revista Cultural*, Anno 1, N° 1, août 1998, pp. 8-20.
- Delcourt Jacques, "Les convergences entre économie et culture", Contribution au Séminaire de Turin, The European Audiovisual Summer School, 5-8 déc. 1998, 24 p. dactylographiées - à paraître.
- Delcourt Jacques, "L'État-nation face à la mondialisation", exposé au Séminaire de L'institut d'Éducation Ouvrière en collaboration avec la Confédération Mondiale du Travail, Ter Nood (Belgique) le 30 nov. 1998, 40 p. dactylographiées - à paraître.
- Delcourt Jacques et Jordi Planas, "The Role of the Company in Lifelong Learning", "Conclusions and the Debate so Far" Cedefop, Agora II, Thessaloniki, Office for Official Publications of the European Communities, Luxelburg 1998, pp. 65-93.
- Griesgraber Jo Marie et Berhardt Gunter (Eds.), *Development - New Paradigms and Principles for the Twenty-first Century*, Rethinking Bretton Woods, Pluto Press, London 1996.
- Griesgraber Jo Marie et Berhardt Gunter (Eds.), *Promoting Development - Effective Global Institutions for the Twenty-first Century* Rethinking Bretton Woods, Pluto Press, London 1995.
- Held David, "From City-states to a Cosmopolitan Order", in *Political Studies*, Vol. 40, Special issue 1992, pp. 10-39.
- Huntington Samuel P., *Le choc des civilisations*, Editions Odile Jacob, Paris 1997.
- Jean-Paul II, *Jean-Paul II parle des questions sociales - Travail, développement, économie*, Le Livre de Poche, Paris 1994.
- Justice et Paix - France, *Maîtriser la mondialisation*, Bayard Centurion/Cerf/Fleurus-Mame, Paris 1999.
- Lévy Pierre, *Cyberculture - Rapport au Conseil de l'Europe*, Editions Odile Jacob, Paris 1997.
- Lyon David, *The Electronic Eye - The Rise of Surveillance Society*, University of Minnesota Press, Minneapolis 1994.
- Lyotard Jean-François, *La condition postmoderne. Rapport sur le Savoir*, Minuit, Paris 1979.
- Mattelart Armand, "La nouvelle idéologie globalitaire", in *Mondialisation - Au delà des mythes*, La Découverte, Les dossiers de l'État du monde, Paris 1997, pp. 81-91.
- Musso Pierre, "Autoroutes et société de l'information", in *La pensée*, Numéro 506, 1996, intitulé "Communication: planétaires", pp. 5-16.
- Nederveen Pieterse Jan, "Going Global: Futures of Capitalism", in *Development and Change*, Vol. 28, 1997, pp. 367-382.
- Petrella Riccardo, *Le bien commun - Eloge de la solidarité*, Ed. Labor, Bruxelles 1998.
- Ramonet Ignace, *Géopolitique du chaos*, Galilée, Paris, 1997.
- Roig Charles, "Globalisation, compétition, coopération: anomies sociétales aléatoires? Une approche compréhensive des phénomènes contemporains de mondialisation", in *Revue Européenne des Sciences Sociales*, Tome XXXV, N° 109, 1997, pp. 75-110.
- Scott Allen J., "The Cultural Economy of Cities", in *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol. 21, N° 2, 1997, pp. 323-339.
- Schasching Johannes S.J., "Catholic Social Teaching and Labor", in *The Future of Labour and Labour in the Future*, Pontificiae Academiae Scientiarum Socialium, Acta 2, pp. 53-80.
- Strauss George, "Regional Studies of comparative International Industrial Relations: Symposium Introduction", in *Industrial relations*, Vol. 37, N° 3, July 1998, pp. 273-281.

- Straubhaar Thomas et Achim Wolter, "Globalisation, Internal markets and the Migration of Highly Skilled", in *Intereconomics*, July/August 1997, pp. 174-180.
- Thurow Lester, *Head to head, The Coming Economic Battle Among Japan, Europe, and America*, Warner Books, New York 1993.
- Veltz Pierre, *Mondialisation, villes et territoires - L'économie d'archipels*, Puf, *Economie en liberté*, Paris 1996.
- Wievorka Michel et al., *Une société fragmentée? - Le Multiculturalisme en débat*, *La Découverte/ Poche*, Paris 1997.
- XXX, "Mise en perspective: Finance et Bien commun: situer les enjeux", *Finance et Bien commun*, Automne 1998, pp. 7-19.
- Zolberg Aristide R., "The Next Waves - Migration Theory for a Changing World", in *International Migration Review*, reprinted in *Race and Ethnicity in 1980s America*, Article Twenty Nine, pp. 523-537.