
A quoi sert L'OMC ? Le débat autour de la clause sociale

*Jean-Marc SIROËN **

Les accords de Marrakech (avril 1994) ont créé l'Organisation Mondiale du Commerce. Cette nouvelle institution est entrée en fonction le 1^o janvier 1995 et comptait 134 membres en février 1999. Elle administre l'Accord général sur le commerce et les tarifs (GATT) mais également les nouveaux accords sur les services (GATS), sur la propriété intellectuelle (TRIPS), sur les investissements liés au commerce (TRIMS). Cet élargissement horizontal des compétences de la nouvelle institution est complété par le renforcement de ses pouvoirs en matière de règlement des différends. Parallèlement, les négociations inachevées sur la libéralisation des services étaient poursuivies et une réflexion était engagée à l'OCDE sur les nouveaux thèmes comme l'environnement, l'investissement, les normes de travail, la concurrence, les investissements directs.

L'OMC a pour mission d'accélérer la mondialisation tout en assurant la maîtrise de ses conséquences. Elle vise à préserver un certain équilibre entre les nations et veille à rendre compatibles la souveraineté des Etats et l'interdépendance des économies. Cette organisation internationale ne se contente pas de reconnaître la légitimité des Etats, elle établit aussi les formes de leur coopération. Aujourd'hui, une alliance paradoxale s'est dessinée entre les libre-échangistes et les nationalistes pour privilégier une conception relativement restrictive de l'OMC, qui se limiterait à la promotion de l'ouverture

* Professeur à l'université Paris-Dauphine, CERESA. Cet article est issu d'une recherche effectuée dans le cadre d'une convention conclue entre l'IRES et la CFE-CGC intitulée *L'OMC et la mondialisation des économies* (mai 1998).

des marchés. C'est oublier que la dynamique de l'organisation est liée à sa capacité d'assurer la promotion de formes stables de coopération. L'OMC n'impose pas le libre-échange aux pays. Si elle garantit les ouvertures consenties par les Etats souverains, elle protège aussi les protections résiduelles. Cette fonction coopérative exige des règles strictes et bien définies de réciprocité et de loyauté. Doivent-elles s'étendre au travail ?

La vocation de l'OMC en matière de droit du travail est d'autant moins évidente qu'une des plus anciennes organisations internationales, l'Organisation Internationale du Travail, a été créée après la première guerre mondiale pour veiller à la promotion des normes de travail. Néanmoins, les relations commerciales trouvent leur origine dans une production qui a elle-même exigé un recours au travail. Dans quelle mesure l'OMC peut-elle veiller au respect de règles commerciales fondées sur la réciprocité et la loyauté tout en se désintéressant des règles relatives au travail dans les pays membres ?

Cette question n'a pas attendu l'Uruguay Round pour être posée ¹. Assez paradoxalement, la réponse à cette question ne faisait guère de doute en ... 1947. L'article 7 de la Charte de la Havane ², qui ne fut jamais ratifiée et donc jamais mise en place, mettait en évidence deux aspects du problème : l'aspect social et humanitaire (respect des droits fondamentaux) et l'aspect coopératif c'est-à-dire la stabilisation des relations commerciales. Cette distinction reste aujourd'hui fondamentale. La notion de normes minimales se rattache au premier aspect. Empêcher l'abaissement des pratiques sociales, quel que soit leur niveau, pour des raisons de compétitivité, c'est-à-dire le dumping social, relève du second puisqu'il vise à la stabilité et à la crédibilité des accords commerciaux multilatéraux. La Charte de la Havane reconnaissait, par ailleurs, que le coût du travail devait être proportionné à la productivité du pays. Enfin, il associait explicitement l'Organisation

1. Voir les rappels historiques de Charnovitz (1987) ou Leary (1996).

2. « Les Etats membres reconnaissent que les mesures relatives à l'emploi doivent pleinement tenir compte des droits qui sont reconnus aux travailleurs par des déclarations, des conventions et des accords intergouvernementaux. Ils reconnaissent que tous les pays ont un intérêt commun à la réalisation et au maintien de normes équitables de travail en rapport avec la productivité de la main d'œuvre et, de ce fait, aux conditions de rémunération et de travail meilleures que cette productivité rend possibles. Les Etats membres reconnaissent que l'existence de conditions de travail non équitables, particulièrement dans les secteurs de la production travaillant pour l'exportation, crée des difficultés aux échanges internationaux. En conséquence, chaque Etat membre prendra toutes les mesures appropriées et pratiquement réalisables en vue de faire disparaître ces conditions sur son territoire. Les Etats membres qui font également partie de l'Organisation Internationale du Travail collaboreront avec cette Organisation, afin de mettre cet engagement à exécution. Pour toutes les questions relatives aux normes de travail, qui pourraient lui être soumises ... l'Organisation consultera l'Organisation internationale du Travail et collaborera avec elle. ». On relèvera qu'environ les deux tiers des 53 signataires de la Charte étaient des pays en développement. On retrouve, enfin, cet « esprit » de Bretton Woods dans certains accords internationaux sur les matières premières (étain, sucre, cacao, caoutchouc) ou dans les accords de Lomé.

Internationale du Commerce, qui ne verra jamais le jour, à l'Organisation Internationale du Travail. Si, à la Conférence ministérielle de Singapour (décembre 1996), les pays membres ont renouvelé leur « *engagement d'observer les normes fondamentales du travail internationalement reconnues* », ils ont considéré que l'organisation compétente n'était pas l'OMC mais l'OIT³.

Le GATT puis l'OMC n'ont donc rien repris des dispositions de la Charte de la Havane malgré les propositions en ce sens de certains pays comme les Etats-Unis et l'Union européenne. Aux Etats-Unis, cette question est devenue un facteur de blocage au Congrès qui a, constitutionnellement, la responsabilité de la politique commerciale. L'aile gauche du Parti démocrate (menée par le représentant Richard Gephardt) conditionne toute délégation de pouvoir ou toute ratification d'un traité commercial à l'inclusion d'une clause sociale.

Depuis Marrakech, les réflexions officielles, telles qu'elles ont notamment été menées à l'OCDE, s'orientent vers la définition de normes minimales qui porteraient sur la liberté d'association, le droit à la négociation collective, l'interdiction du travail forcé et des conditions de travail inhumaines des enfants, la non-discrimination dans le travail. Les Etats-Unis et l'UE défendent une sorte d'arrimage de l'OMC aux conventions de l'OIT concernées⁴.

Par rapport à la vision caricaturale que présentent parfois leurs adversaires, les propositions formulées apparaissent plutôt minimalistes. Aucune ne vise par exemple, à instaurer un salaire minimum. *A fortiori*, il n'est pas question de fixer un niveau de référence par pays ou de proposer un salaire minimum universel. Les officiels américains ou européens prennent garde d'affirmer que ces propositions ne doivent pas remettre en cause l'avantage comparatif dont bénéficient les pays en développement dans les activités intensives en main d'œuvre. Les questions de sécurité au travail ne sont, en général, pas évoquées. Rien n'est préconisé sur les systèmes de protection sociale d'où, d'ailleurs, le terme ambigu de clause sociale (les anglo-saxons ont raison de préférer le terme de *labour standards*). Enfin, ces propositions

3. « *Nous renouvelons notre engagement d'observer les normes fondamentales du travail internationalement reconnues. L'Organisation Internationale du Travail (OIT) est l'organe compétent pour établir ces normes et s'en occuper, et nous affirmons soutenir les activités qu'elle mène pour les promouvoir. Nous estimons que la croissance économique et le développement favorisés par une augmentation des échanges commerciaux et une libéralisation plus poussée du commerce contribuent à la promotion de ces normes. Nous rejetons l'usage des normes du travail à des fins protectionnistes et convenons que l'avantage comparatif des pays, en particulier des pays en développement à bas salaires, ne doit en aucune façon être remis en question. A cet égard, nous notons que les secrétariats de l'OMC et de l'OIT continueront de collaborer comme ils le font actuellement* » (extrait de la Déclaration ministérielle).

4. Sept conventions sont directement concernées : les conventions 87 (droit syndical), 98 (négociation collective), 138 (âge d'admission à l'emploi), 29 et 105 (travail forcé), 100 et 111 (discrimination).

ne visent pas à transposer dans la législation des pays en développement les pratiques, d'ailleurs très diverses, en vigueur dans les pays industriels.

En d'autres termes, les propositions actuelles visent moins à imposer qu'à révéler : révéler les « vrais » avantages comparatifs des pays en développement et donc révéler les vrais coûts de production. Il s'agit de révéler encore les préférences des populations quant à la nature de leurs relations industrielles.

Malgré une réflexion ancienne, le dossier de la clause sociale en reste aujourd'hui à son stade préliminaire. Cet article vise à démontrer que, en dehors de toute question d'opportunité politique, la réponse à la question de l'existence d'un lien entre les normes de travail et le commerce international doit être positive et suffisamment assurée pour justifier l'approfondissement du débat.

Encore faut-il bien saisir l'importance des fonctions coopératives de l'OMC, qui sont rappelées dans la première section. Souvent, en effet, les économistes qui se sont intéressés à la question, ont négligé l'environnement institutionnel dans lequel celle-ci était posée. Dès lors, comme le souligne la section 2, les liens entre les règles qui régissent les marchés du travail et le commerce international sont suffisamment étroits pour justifier une supervision de l'OMC. Comment celle-ci peut-elle s'articuler ? La section 3 montrera que si les questions sociales ne sont pas traitées explicitement dans les textes de l'OMC, certaines dispositions relèvent d'une problématique assez proche. Sur ces questions, les carences de l'OMC ont d'ailleurs pour conséquence le recours à des réponses unilatérales ou régionales qui fragilisent l'institution multilatérale.

1. Les fonctions de l'Organisation mondiale du commerce ?

Pour l'OMC, comme pour les autres organisations internationales à vocation économique, le FMI et, dans une moindre mesure, la Banque Mondiale, les adhésions n'ont pas atténué les critiques récurrentes, parfois techniques et mineures, d'autres fois virulentes et destructrices.

L'OMC établit des règles du jeu internationales qui ont un impact fort et rapidement perceptible sur les économies. Les actions supervisées par l'OMC conduisent à exposer la production nationale aux concurrents étrangers. Elles imposent une adaptation des règles nationales en matière, par exemple, de subventions ou de normes. Les Etats sont susceptibles d'être mis en cause devant des experts chargés d'interpréter le droit tel qu'il est codifié dans les textes de L'OMC.

Cette perte de souveraineté des Etats se heurte donc à l'hostilité des différents courants nationalistes. Les critiques les plus virulentes des organisa-

tions internationales, en général, et de l'OMC, en particulier, se trouvent aussi bien dans la droite américaine, conservatrice, nationaliste et isolationniste, que chez certains démocrates au protectionnisme plus classique. On retrouve des clivages très proches dans des pays comme la France.

Au-delà de ces critiques qui visent à contenir les compétences de l'OMC, les défenseurs déclarés de cette institution ne partagent pas nécessairement le même point de vue sur la doctrine qui doit être appliquée et les priorités qui doivent être données. Ces contradictions ne trouvent pas leur raison d'être dans la théorie du commerce international mais dans la réalité même des relations internationales où les divergences d'intérêt entre les nations tendent parfois à l'emporter sur leurs intérêts communs, y compris dans les relations d'échange.

1.1. L'approche libérale du multilatéralisme

Pour certains, l'OMC doit limiter ses fonctions à la libéralisation des échanges. Cette position est scientifiquement légitimée par la théorie standard des avantages comparatifs, formulée par Ricardo en 1817. Elle fonde les gains du libre-échange sur la spécialisation des pays dans les activités où le coût relatif de production (coût du blé national par rapport au coût de l'acier) est le plus bas. Les facteurs de production, rares et supposés pleinement employés, se réallouent alors en faveur des activités exportatrices et sont prélevés sur les secteurs devenus importateurs.

Cette approche a plusieurs implications. Les gains de l'échange viennent de l'importation de biens à des prix relatifs inférieurs à ceux qui seraient constatés dans une économie moins ouverte. Plus le prix des importations diminue, plus les termes de l'échange (rapport du prix des exportations sur celui des importations) s'améliorent et plus le pays importateur est gagnant dans son ensemble, même si ces gains se répartissent inégalement entre les classes sociales (certaines sont même perdantes). De ce fait, un pays gagne toujours à s'ouvrir unilatéralement. La réciprocité n'est pas une exigence.

Il est vrai, néanmoins, qu'un pays, même acquis aux avantages de l'ouverture unilatérale, ne peut s'ouvrir durablement à l'échange dans un monde autarcique, sauf à détenir un stock infini de moyens de paiements internationaux (or, devises). Au niveau mondial, la valeur des importations égalise nécessairement celle des exportations. Les importations ne peuvent être financées durablement que par des exportations, production perdue pour la consommation nationale et donc, de ce point de vue, contrepartie négative de l'opération.

Le tableau 1 ci-dessous, baptisé « cas ricardien », illustre cette situation dans le cas d'un Monde limité à deux pays. La situation initiale (case 0, 0) caractérise deux pays relativement peu ouverts. Ils sont dans une situation

symétrique. A (comme B) gagnent à s'ouvrir unilatéralement, en passant à la case (+30, +100) pour A ou (+100, + 30) pour B. On suppose que cette ouverture bénéficie à l'autre pays en lui permettant d'accroître ses exportations et donc ses importations, même si son niveau de protection reste inchangé. Mais cette hypothèse n'a aucune influence sur le résultat final : puisque A et B gagnent à pratiquer le libre-échange, la situation tend à converger naturellement vers la case (+100, +100) où l'intérêt égoïste des deux pays les conduit à s'ouvrir à l'échange séparément. La « main invisible » fonctionne. Tout le Monde gagne.

Tableau 1. Cas ricardien

(Dans la parenthèse, les gains de B sont à gauche, ceux de A à droite)

		Pays A	
		Plus ouvert	Peu ouvert
Pays B	Plus ouvert	(+100, +100)	(+100, +30)
	Peu ouvert	(+30, +100)	(0,0)

Le cas « ricardien » illustré ci-dessus est d'autant plus intéressant que cette ouverture simultanée est spontanée. Elle ne repose sur aucune règle de réciprocité. A supposer que les dirigeants et leurs opinions publiques soient trop peu informés des vertus de la libéralisation unilatérale, la réussite des premiers pays aura une exemplarité qui devrait suffire à rallier les retardataires.

Si une organisation multilatérale n'est pas nécessaire pour imposer la convergence, elle n'a pas non plus besoin d'en surveiller la stabilité. Dans les termes de la théorie des jeux non coopératifs (les pays s'ignorent, ils ne négocient pas, ne s'échangent pas d'informations, etc.), la position (+100, +100) est un équilibre : une fois atteinte, aucun pays ne gagne à revenir en arrière.

Dans cette conception, au mieux l'organisation multilatérale, l'OMC, accélère l'histoire et abrite les Etats membres des groupes de pression protectionnistes. Au pire, elle n'est qu'une organisation bureaucratique, qui passe son temps à se tromper et à retarder l'émergence spontanée des marchés. L'existence ou non d'une organisation comme l'OMC n'est pas, de toutes façons, une question essentielle.

1.2. L'approche mercantiliste du multilatéralisme

Le mercantilisme, forme économique du nationalisme, est un ensemble de doctrines formulées dès le XVI^e siècle et désigné ainsi par ses critiques (Quesnay, Smith, etc.). Il est fondé sur une approche différente des gains de l'échange et des relations commerciales. Les avantages du commerce exté-

rieur viennent des exportations. Les importations ne sont que la contrepartie nécessaire des exportations. Chaque pays doit donc chercher à les limiter au maximum.

Cette conception n'a aucune pertinence dans le cadre de la théorie orthodoxe du commerce international qui raisonne en concurrence pure et parfaite, sans économies d'échelle et avec des économies en plein emploi. Elle en retrouve néanmoins lorsque les exportations font bénéficier le secteur d'économies de dimension ce qui, dans un processus endogène, rend les entreprises plus compétitives, améliore leur pouvoir de marché et économise des ressources à l'économie. Les exportations ont également un rôle stratégique lorsqu'elles permettent de réaliser, provisoirement ou durablement, des profits à l'étranger qui seront alors captés par l'économie nationale. Enfin, en sous-emploi, l'accroissement des exportations permet de déclencher un effet multiplicateur. L'augmentation du revenu est alors proportionnelle à l'augmentation des exportations avec un coefficient d'autant plus élevé que la fuite des importations est faible.

Par rapport à la vision libérale du commerce, cette conception mercantiliste est hautement conflictuelle : les exportations des uns sont les importations des autres. Le multiplicateur positif d'un pays qui pousserait ses exportations et limiterait ses importations provoquerait une inversion du multiplicateur dans les autres pays. Les premiers pays exporteraient leur chômage en encourageant le reste du monde à poursuivre le même type de politique, suicidaire, mais rationnelle.

Ce jeu mercantiliste est repris dans le tableau 2 ci-dessous. La situation initiale (0,0) et la solution (100, 100) sont identiques au cas ricardien. Mais, cette fois, un pays qui s'ouvrirait seul à l'échange serait perdant alors que le pays qui n'aurait pas modifié sa politique serait gagnant. Cette fois, la position (+100, +100) n'est plus un équilibre car un pays a individuellement intérêt à tricher en limitant ses importations. Comme on peut le suivre à partir du tableau 2 ci-dessous, c'est la situation initiale (0, 0) qui est, cette fois, un équilibre de Nash (dilemme du prisonnier).

Pourtant, par rapport à cet équilibre, une ouverture réciproque serait mutuellement avantageuse pour les deux pays en procurant (+100, +100). La coopération l'emporte sur la non coopération. En dehors même des gains classiques qu'ils peuvent attendre de l'échange, le caractère mutuel des gains vient de l'augmentation simultanée des exportations. Par cohérence, les importations doivent certes augmenter, mais après coup, lorsque la croissance aura permis de créer des emplois ou d'induire des économies de dimension. Dans chaque pays, la croissance des exportations sera donc équilibrée par celle des importations, mais à niveau de revenu plus élevé.

Finalement, sans instance qui guiderait les pays vers la position (+100, +100) et sanctionnerait les déviations, ni A ni B n'ont intérêt à s'ouvrir uni-

Tableau 2. Cas mercantiliste

		Pays A	
		Ouvert	Fermé
Pays B	Ouvert	(+100, +100)	(-110, +110)
	Fermé	(+110, -110)	(0,0)

latéralement alors même qu'ils gagneraient tous les deux à l'ouverture réciproque. Une organisation comme l'OMC, superflue dans un jeu libéral, devient essentielle dans un jeu mercantiliste.

1.3. GATT/OMC et la conception coopérative des relations économiques internationales

Il ne s'agit pas ici de discuter la pertinence de l'une ou l'autre des doctrines. L'économiste, formé à la rigueur de la théorie du commerce international, ne peut être insensible à l'argument des avantages comparatifs. Mais le décideur se doit aussi de tenir compte de la pression des secteurs exportateurs, de la contribution perceptible des exportations à la croissance et à l'emploi et des conséquences de ... la non réalisation de toutes les hypothèses du modèle standard. De fait, les dirigeants politiques et l'opinion publique sont plus sensibles à l'interprétation mercantiliste, plus intuitive, là où la théorie libérale apparaît trop sophistiquée et trop académique pour convaincre. Ainsi, parmi une multitude d'exemples, on peut citer un extrait du discours sur l'Etat de l'Union prononcé par le Président Clinton en janvier 1999 ; « *Je lance un appel aux nations du Monde pour rejoindre les Etats-Unis dans un nouveau cycle de négociations pour accroître les exportations* ».

Mais peu importe que la stimulation mercantiliste des exportations soit un point d'entrée économique juste ou erroné à l'ouverture du commerce. De fait, le multilatéralisme ne retient que les vertus des exportations et s'inquiète du trouble que les importations sont susceptibles de provoquer. Dans le même discours, le Président Clinton promettait des représailles « *quand les importations inondent illégalement notre nation* ». Que le site Web des chercheurs de l'OMC, se place sous le patronage de Ricardo ne relève donc que de la provocation. Les traces d'une inspiration ricardienne sont quasi inexistantes dans les textes. Le contraste est d'autant plus saisissant que les références mercantilistes ou keynésienne sont omniprésentes. Alors que l'ouverture des marchés étrangers aux exportations nationales est considérée comme un avantage, ouvrir son marché est présenté comme une concession. Elle peut être, d'ailleurs, remise en cause si elle porte préjudice à un secteur de l'économie nationale, c'est-à-dire, si, conformément pourtant aux effets attendus de l'ouverture, les pays se ... spécialisent. Cette inspiration est particulièrement sensible dans le préambule du GATT, repris, pour

l'essentiel, dans l'Accord instituant l'OMC : « [Les Parties contractantes] reconnaissant que leurs rapports dans le domaine commercial et économique doivent être orientés vers le relèvement des niveaux de vie, la réalisation du plein emploi et d'un niveau élevé et toujours plus croissant du revenu réel et de la demande effective, la pleine utilisation des ressources mondiales et l'accroissement de la production et des échanges de produits... ».

Cette référence n'est pas surprenante car, comme nous l'avons vu, le multilatéralisme n'est vraiment nécessaire que dans une logique mercantiliste. On retrouve, en effet, dans le tableau 2 ci-dessus, les deux fonctions coopératives de l'OMC :

- Organiser les négociations – et donc la coopération – de telle manière que les pays se retrouvent en (100, 100) plutôt qu'en (0,0) ce qui n'est possible qu'en faisant jouer la réciprocité.
- Instaurer des règles du jeu crédibles qui empêchent les pays de remettre en cause cette réciprocité dès lors que la position désirée (100, 100) n'est pas spontanément stable.

Si les déviations possibles se limitaient à l'annulation pure et simple des concessions notifiées à l'OMC, la tâche du multilatéralisme serait aisée. Mais, dans les faits, les accords peuvent être contournés par une multitude d'autres façons.

Après de longues années d'ignorance, les textes de l'OMC sont devenus très sensibles aux barrières non tarifaires qui tendaient parfois insidieusement à se substituer aux barrières tarifaires. Mais ils continuent de négliger d'autres formes de déviance. Sans restreindre réglementairement l'accès des firmes étrangères aux marchés nationaux, l'Etat peut recourir à des mesures qui encouragent artificiellement les exportations ou favorisent la compétitivité des biens concurrencés par les importations. Les déviations peuvent alors prendre la forme d'interventions sur les coûts de production et donc sur la nature même des ... avantages comparatifs.

Traiter de la question des normes de travail à l'aune des fonctions coopératives de l'OMC revient donc à poser la question suivante : quelle est la nature du préjudice qu'impose à l'économie mondiale la violation de normes de travail fondamentales ? Dans quelle mesure la stabilité des relations commerciales est-elle menacée ?

2. Les normes de travail intéressent-elles l'OMC ?

Alors que la réponse était, comme nous l'avons vu, positive sans ambiguïté après la Seconde guerre mondiale, le consensus s'est ensuite ébranlé. Son lien avec les questions commerciales, et donc, avec l'OMC, n'apparaît plus évident. Aujourd'hui, l'OMC attache plus d'importance à l'objectif in-

termédiaire de libéralisation du commerce qu'à son objectif final, la croissance durable et le relèvement des niveaux de vie. Aucune des deux préoccupations exprimées par la Charte de la Havane sur le lien travail-commerce, le social et l'humanitaire d'une part, le coopératif d'autre part, n'ont été reprises dans les textes du GATT puis de l'OMC.

Nous tenterons de montrer que ces préoccupations ont pourtant une justification de nature économique. En effet, le non respect des normes de travail peut conduire à une mauvaise allocation des ressources productives mondiales et déstabiliser les relations commerciales.

Les Accords de Marrakech ont ajouté aux objectifs traditionnels du GATT celui « *d'utilisation optimale des ressources mondiales* ». Dans quelle mesure le non respect de normes de travail empêche-t-il la réalisation de cet objectif ?

Au début des années 1990, les économistes libre-échangistes du monde universitaire (Bhagwati, Srinivasan, par exemple) affichaient une hostilité de principe aux normes de travail internationales. Celles-ci étaient considérées comme un protectionnisme déguisé qui niait le principe même des avantages comparatifs. Leur mise en place conduirait à introduire des distorsions dans les pays en développement (comme, par exemple, des monopoles syndicaux). Mais ces réponses étaient plus intuitives qu'étayées par une analyse scientifique solide. Les travaux des organisations internationales, comme les recherches plus approfondies d'économistes, aboutissent à des conclusions plus nuancées. Ils reconnaissent non seulement que les normes internationales peuvent parfois améliorer les termes de l'échange des pays à bas revenus, mais également que, dans certains cas, elles peuvent réduire des distorsions (OCDE, 1996 ; Brown & alii, 1996 ; Maskus, 1997). Ils maintiennent néanmoins de nombreuses réserves à l'encontre de normes internationales. Mais celles-ci sont souvent relatives à des présupposés critiquables sur l'état du débat. Après une période d'ambiguïté sur la finalité de l'insertion d'une clause sociale dans les accords internationaux, les propositions accordent aujourd'hui moins d'importance à l'harmonisation, c'est-à-dire au nivellement des règles qu'à la révélation des préférences nationales. Les normes de travail proposées visent donc moins à fixer des critères quantitatifs précis à valeur universelle (par exemple, salaire minimum, durée du travail, etc.) qu'à permettre aux sociétés concernées de déterminer des normes de travail plus efficaces. Cette orientation, si elle avait été mieux prise en compte dans les travaux, aurait sans doute conduit à tempérer le scepticisme des économistes.

Les distorsions peuvent être introduites au niveau de la production et au niveau de la consommation.

2.1.1. Normes de travail et distorsions sur le marché du travail

Comme le rappelait l'article 7 de la Charte de La Havane, le coût du travail doit être proportionné au niveau de productivité de l'économie. L'analyse micro-économique stipule que le travail, comme les autres facteurs de production, doit être rémunéré à sa productivité marginale en valeur même si les théories modernes du marché du travail alignent un ensemble de bonnes raisons pour que le coût du travail s'éloigne de cette norme.

Les normes de travail, telles qu'elles sont proposées en référence aux 7 conventions de l'OIT précitées, visent à rendre le marché du travail plus concurrentiel en équilibrant, notamment, le pouvoir de monopsonne des employeurs⁵.

Quelles sont les distorsions introduites sur le marché du travail ?

Les distorsions introduites par le pouvoir de monopsonne des employeurs sont de deux types.

La première porte sur le prix relatif des facteurs. Comprimer le coût du travail et, plus encore, d'un certain type de travail (par exemple, le travail des enfants) conduit à substituer du travail relativement peu efficace (enfants) à du travail plus efficace (adulte) ou à décourager la substitution de capital au travail qui, à terme, aurait permis d'accroître la productivité du travail et donc sa rémunération. Si la théorie économique veut que la rémunération du travail soit égale à sa productivité marginale en valeur, cette condition n'implique pas que le marché du travail soit concurrentiel et donc, du point de vue de la théorie économique, optimal. Fixer *ex ante* une rémunération très basse conduira ainsi les employeurs à s'ajuster en embauchant jusqu'à l'égalisation *ex post* qui peut se réaliser au-delà de l'optimum pour cette catégorie d'emploi et en deçà pour les autres. Cet ajustement se réalise grâce à l'emploi d'une main d'œuvre peu sensible à la rémunération – les enfants, les femmes, les prisonniers, les esclaves. Cette sous-rémunération encourage le maintien d'activités régressives et peut, le cas échéant, dissuader le travail adulte tenté par d'autres formes d'activités : auto-production, activités informelles ou illégales recourant elles-mêmes à des travailleurs exploités, etc.

La seconde distorsion est relative à l'allocation intersectorielle des facteurs. Une pression excessive sur les coûts salariaux provoque l'hypertrophie du secteur intensif en travail où ils sont, pourtant, utilisés relativement

5. Situation où un acheteur unique (ici, l'employeur) confronté à une multitude d'offreurs (ici, les salariés) abuse de cette dissymétrie pour fixer le prix (ici, le salaire) qui maximise son profit et qui conduit à établir un salaire inférieur au salaire qui serait pratiqué si l'employeur ne pouvait intervenir sur sa fixation. L'entente des employeurs sur les salaires avec, le cas échéant, la complaisance des autorités publiques, est équivalente et reproduit une situation de monopsonne.

moins efficacement (la productivité marginale du travail est plus faible que dans les autres secteurs).

Comme le laisse prévoir la théorie la plus académique du commerce international ⁶ cette pression à la baisse des coûts salariaux implique l'ajustement des autres pays. Comme nous l'avons vu, toute distorsion introduite dans un pays et qui se porte, par exemple, sur le prix relatif des facteurs, se répercute sur la structure des avantages comparatifs du pays et donc de l'ensemble des pays (Siroën, 1997). Si le coût du travail du bien exporté diminue en-dessous de son coût social, une pression à la baisse des salaires dans les pays industriels sera exercée.

Normes de travail et croissance endogène

Les distorsions ont été examinées d'un point de vue statique. Elles peuvent être vues d'un point de vue plus dynamique : si l'utilisation intensive de la main d'œuvre (travail des enfants, des prisonniers, etc.) peut, dans un premier temps, accroître le volume de la production, dans une perspective de long terme elle compromet le développement. Pour Piore (1994) la sous-rémunération du travail maintient sa sous-productivité et donc le sous-développement. En effet, les processus de production peu capitalistiques et fondés sur un système de rémunération du travail aux pièces, n'incitent pas les employeurs à accroître la productivité du travail. Un faible recours au capital permet d'éviter sa concentration géographique ce qui favorise le travail domestique et le travail des enfants et complique le contrôle des conditions de travail. A l'inverse, pour Piore, une norme de travail « *incite les employeurs à se préoccuper de la productivité horaire du travail* ». Elle apparaît « *à la fois comme un substitut à l'intensité capitaliste et comme une incitation en faveur de stratégies plus capitalistiques* ».

Dans un autre ordre d'idée, certains modèles de croissance endogène mettent l'accent sur le rôle positif de l'accumulation des facteurs de production et, notamment du capital humain (Lucas, 1988 ; Romer, 1989). Dans ces modèles, le taux de croissance de long terme augmente avec la part du travail consacrée à la formation et diminue avec le taux de préférence pour le présent. Le travail des enfants ou des conditions d'hygiène et de sécurité insuffisantes, concourent à réduire le taux d'accumulation du capital humain et donc les taux de croissance futurs.

Le laxisme en matière de droit des travailleurs peut s'inscrire dans une stratégie plus générale de croissance de nature mercantiliste où la promotion

6. Théorèmes de Heckscher, Ohlin et Samuelson, complété par le théorème de Stolper & Samuelson qui stipule que la rémunération réelle du facteur intensément utilisé dans la production du bien importé dont le prix diminue doit baisser. D'après ce théorème, la baisse du prix du travail dans les secteurs exportateurs des PVD doit provoquer la baisse de la rémunération réelle du travail dans les pays industriels importateurs si elle conduit à la baisse du prix (en monnaie nationale) du bien importé.

des exportations se substitue à l'ancienne stratégie de substitution des importations pour atteindre un objectif similaire de croissance à court terme et d'industrialisation à marche forcée. Les politiques qui donnent la priorité à la promotion immédiate des exportations tendent à la fois à ralentir l'amélioration des normes sociales, qui pèsent sur la compétitivité, et les investissements en capital humain qui risqueraient de se substituer, à court terme, aux investissements réalisés en faveur du secteur exportateur. L'insuffisance d'infrastructures proches et de qualité satisfaisante – éducation, santé – augmente alors le coût de l'investissement en capital humain accessible aux classes défavorisées et accroît le coût d'opportunité de la scolarité ce qui entretient le sous-développement social que ne compensent pas toujours les fruits de la croissance. Ce modèle qui, comme l'ancien modèle de substitution aux importations, entretient de fortes distorsions, peut conduire à l'accroissement des inégalités sociales. Il favorise les dépenses somptuaires et les investissements improductifs qui gaspillent, en quelque sorte, la marge de manœuvre que procure l'amélioration éventuelle des comptes extérieurs. La crise dans les pays asiatiques, qui ont, par ailleurs, massivement rejeté l'idée d'un lien entre les normes de travail et les échanges internationaux, est une illustration des limites d'un modèle de promotion forcée des exportations. D'une part, les monnaies de la plupart de ces pays étaient, dans les années 1990, manifestement sous-évaluées en termes commerciaux⁷, y compris avant le déclenchement de la crise. D'autre part, l'appréciation du dollar, auquel ces monnaies étaient liées ont fait apparaître une surévaluation en termes d'équilibre macro-économique. Cette contradiction s'explique : compte tenu de ses déséquilibres, le modèle asiatique n'était soutenable qu'au prix d'une sous-évaluation significative de la monnaie. Les rentes excessives, à la formation desquelles la sous-rémunération du travail a pu contribuer, ont conduit à sur-investir dans des secteurs fragiles ou spéculatifs où la compétitivité n'était acquise que pour un certain système de change fondé sur la sous-évaluation commerciale des monnaies.

En quoi des normes de travail réduisent-elles ces distorsions ?

La principale justification économique des droits syndicaux est d'équilibrer le pouvoir de monopsonne des employeurs considérés⁸.

Une condition élémentaire d'efficacité est ainsi que les salariés puissent disposer d'un libre pouvoir d'arbitrage entre les différents employeurs mis ainsi en concurrence. Les conventions relatives à l'interdiction du travail forcé et à la discrimination visent à lever ces rigidités sur le marché du tra-

7. Par exemple en termes de parité des pouvoirs d'achat, norme selon laquelle le taux de change doit permettre d'égaliser les prix en monnaie internationale du prix des biens échangeables.

8. Voir les différents cas envisagés par Maskus (1997) en fonction de la localisation du pouvoir de monopsonne secteur exportateur, secteur importateur, grand pays, etc.

vail. Elles doivent, en effet, permettre aux travailleurs de se diriger librement vers les emplois où ils sont relativement mieux payés et donc, *a priori*, plus efficaces.

Les conventions relatives à la liberté d'association et de négociation s'analysent, en général, dans des termes voisins. Cette fois, le caractère non concurrentiel du marché du travail est imputable au pouvoir de marché des employeurs. Ces conventions visent à rétablir une certaine symétrie dans les relations employeurs-employés. La question n'est d'ailleurs pas de savoir si cette mesure suffit à fixer le prix du travail à son niveau concurrentiel, mais si la mise en œuvre de ces conventions réduit les distorsions sur le marché du travail.

Certains des aspects les plus choquants du travail des enfants sont couverts par les autres conventions, notamment sur l'interdiction du travail forcé. Les conventions précédentes conduisaient à améliorer l'efficacité économique. Elles pouvaient donc être défendues à ce titre et sans faire référence à des considérations d'ordre éthique ou humanitaire. La question du travail des enfants pose sans doute davantage de problèmes. Certes, l'introduction d'un âge minimal se justifie par l'incapacité des enfants d'exercer leur libre-choix. Il n'est pourtant pas certain que dans tous les cas il existe une solution alternative (par exemple, la scolarisation) qui soit meilleure (Swinnerton, 1997). La difficulté vient, par ailleurs, d'une contradiction entre l'efficacité à court terme qui peut, dans certaines situations, exiger le maintien du travail des enfants et l'efficacité à long terme qui implique, au contraire, une valorisation du capital humain incompatible avec le travail précoce.

Cette réserve sur l'efficacité économique d'une réglementation trop stricte du travail des enfants doit néanmoins être nuancée. En effet, une réglementation plus sévère ne se réaliserait pas toutes choses égales par ailleurs sur la rémunération des autres facteurs. En effet, dans certains cas, le travail des enfants concurrence celui des adultes ce qui pèse sur le revenu familial et conduit à rechercher un revenu d'appoint par ... le travail des enfants. De ce point de vue, si une famille ne gagne pas individuellement à retirer ses enfants d'activités rémunérées, leur intérêt collectif pourrait être inverse, d'où l'intérêt de conventions, comprises comme des règles du jeu qui garantissent le respect d'un équilibre coopératif. Celui-ci peut, par ailleurs, être consolidé par des politiques d'accompagnement visant notamment à diminuer le coût d'accès des enfants à l'éducation.

2.1.2. Normes de travail et contenu moral des biens

A priori, la dimension éthique des normes sociales ne se prête pas à l'analyse économique et ne doit pas interférer avec les relations commerciales internationales. Pourtant, le respect des droits universels liés au travail

peut être considéré comme un bien dans la mesure où il satisfait un besoin particulier, la conscience morale ⁹.

D'un point de vue micro-économique, les conditions sociales de production seraient ainsi considérées comme une caractéristique du produit final. Comme toute caractéristique, celle-ci aurait un prix qui trouverait sa contrepartie dans l'augmentation des coûts salariaux ou l'amortissement des investissements qu'implique l'amélioration de la qualité morale du bien (mécanisation du travail, amélioration des conditions d'hygiène et de sécurité, etc.). Les normes sociales deviennent alors, du point de vue des critères de choix des consommateurs, équivalentes à des normes de qualité. Rodrik (1997) a d'ailleurs remarqué que les consommateurs seraient d'autant plus disposés à acquitter ce supplément de prix qu'ils considèrent que ces pratiques sociales sont inacceptables et menacent le bien-être de leur communauté par la pression qu'elles exercent sur l'emploi et la rémunération du travail.

Cette demande morale peut-elle être fournie par le marché et donc se passer des réglementations internationales ? Il faudrait encore que la qualité morale incorporée au bien final puisse être identifiable. Pour certains auteurs (Freeman, 1994 ; Maskus, 1997), une politique de labellisation laisserait au marché le soin de révéler le niveau de développement social optimal. Si la qualité morale satisfait effectivement des besoins réels, les consommateurs seront disposés à payer volontairement une prime pour un bien dont les conditions de production seraient attestées et garanties.

La labellisation se heurte pourtant aux difficultés d'accès à l'information sur les conditions effectives de production. Les coûts liés à la mise en place d'une labellisation crédible sont relativement élevés ce qui remet en cause leur efficacité relative par rapport aux clauses sociales publiques. On notera que, dans le domaine de l'environnement, la labellisation porte en général sur des caractéristiques du produit aisément vérifiables (par exemple, absence de CFC). Les méthodes de production restent, en matière d'environnement (pollution, etc.), comme en matière sociale, difficilement contrôlables et donc labellissables.

Il faut encore que les consommateurs expriment une nette préférence en faveur des biens labellisés. Les consommateurs, mêmes sensibles à la qualité morale des biens, peuvent avoir une conception stratégique de leur décision d'achat et considérer que le supplément de prix n'est justifié que si le choix en faveur du bien le plus cher favorise l'élimination effective des pratiques en cause. Le supplément de satisfaction n'est plus lié à la bonne conscience que procure la consommation du bien labellisé, mais à ses effets attendus sur l'amélioration effective des normes de travail. Le consomma-

9. La « *Social Moral Consciousness* », selon l'expression de l'économiste (et ancien ministre américain du Travail), Robert Reich.

teur individuel, qui ignore l'attitude des autres consommateurs risque alors de considérer que sa propre abstention n'a pas d'influence sur l'évolution des pratiques dans les pays producteurs. Son refus d'acheter le bien labellisé ne démontrerait pourtant pas son désintérêt pour le contenu social du bien ¹⁰.

Ce comportement de *free rider* (passager clandestin qui profite d'un avantage en laissant d'autres en supporter le coût) est dû au fait que la caractéristique morale correspond à la définition économique des biens publics. Elle est accessible sans limitation sans que son usage – le sentiment de ne pas être impliqué dans des pratiques réprouvées – n'en limite la disponibilité pour les autres. Le *free riding* empêcherait alors le marché de produire en quantité suffisante le bien de plus haute qualité morale. Toutefois, contrairement aux biens publics classiques (routes, défense, etc.), l'Etat ne prendrait pas directement en charge sa fourniture. Il l'imposerait aux producteurs privés par la réglementation et le droit du travail. La hausse des prix ¹¹ est alors équivalente à une taxe qui contraint le consommateur à payer la valeur réelle du bien compte tenu de l'amélioration d'une de ses caractéristiques, le respect de normes fondamentales de travail dans le processus de production (Schoepfle & Swinnerton, 1994).

2.2. Normes de travail et loyauté dans les échanges

Une conception coopérative du multilatéralisme, qui fonde, rappelons-le, les principes juridiques de l'OMC, ne peut se désintéresser de l'origine et de la légitimité des avantages comparatifs. Refuser d'envisager cette question, c'est tolérer des manipulations de l'environnement économique qui, du point de vue du bien-être mondial, auraient des effets équivalents (parfois pires) à ceux des instruments devenus inaccessibles (tarifs). C'est, plus dramatiquement encore, prendre le risque d'une généralisation des politiques prédatrices d'exportation du chômage. L'abaissement des normes d'environnement, la concurrence fiscale, les contraintes sur les salaires sont des exemples de manipulations possibles d'avantages comparatifs. Elles peuvent déclencher une dynamique de moins-disant (*Race to the bottom*).

Bien entendu, poser la question de la manipulation des avantages comparatifs ouvre une boîte de Pandore qui pourrait conduire à ne tolérer le commerce qu'entre pays similaires ou à figer les avantages comparatifs en

10. Pour trancher sur la nature du bien « conscience morale », Schoepfle & Swinnerton (1994) proposent le test suivant. Deux échantillons de consommateurs seraient réunis. Aux premiers, les expérimentateurs demanderaient s'ils sont disposés à payer une taxe pour financer une amélioration des normes. Ils demanderaient aux seconds de se positionner par rapport à l'achat de produits chers « labellisés » et de produits meilleur marché « non labellisés ». Les normes sociales seraient considérées comme un bien public si la proportion des achats volontaires de produits chers dans le second échantillon était significativement inférieure à celui des consommateurs disposés à acquitter une taxe dans le premier.

11. D'après les études de cas de l'OIT (1995) cette hausse devrait d'ailleurs rester modérée.

déniant aux pays le droit de les faire évoluer (Bhagwati, 1996). Le progrès économique général implique une évolution continue des avantages comparatifs. Le textile qui était l'avantage comparatif de l'Angleterre dominante au XIX^e siècle est aujourd'hui celui des pays émergents. Identifier les interventions progressistes des évolutions manipulatrices et distorsives n'est pas simple. Un jour, sans doute, l'OMC devra-t-elle rechercher des critères qui, comme pour les subventions, permettront de distinguer les interventions autorisées des interventions interdites ou actionnables (c'est-à-dire susceptibles de donner lieu à des sanctions).

Mais si une frontière précise entre les actions qui concourent au progrès économique général et celles qui les retardent en déstabilisant les relations économiques internationales est sans doute impossible à dessiner, un certain nombre de cas extrêmes ne devraient pas porter à discussion. La localisation exacte du pôle Nord est délicate. Mais on sait qu'il ne se situera pas dans la banlieue de Miami. De même si la prudence s'impose pour fixer le niveau optimal du coût du travail, certaines pratiques, visées d'ailleurs, par plusieurs conventions de l'OIT, ont autant de chances d'être normales que le pôle Nord de se situer à Miami Beach...

2.2.1. Le dumping social

Dans quelle mesure, la baisse des coûts salariaux, parfois préconisée pourtant par le FMI, est-elle déloyale ?

Le terme de dumping, dans la définition qu'en donne l'article VI du GATT, s'applique au bien vendu « à un prix inférieur à sa valeur normale ». Par analogie le terme de dumping social est recevable lorsqu'un secteur soumis à la concurrence internationale bénéficie de règles sociales dérogatoires par rapport aux pratiques et aux réglementations nationales ou lorsque ces dernières ne sont pas en adéquation avec le développement atteint.

Le terme de dumping social doit être manié avec prudence. Si la productivité du travail d'un métallurgiste coréen est identique à celle d'un ouvrier métallurgiste allemand, la Corée pratique-t-elle un dumping social en rémunérant ses ouvriers métallurgistes trois fois moins que l'Allemagne ? Pas nécessairement. Dans des économies concurrentielles, la rémunération des métallurgistes, en Allemagne comme en Corée, dépend du niveau général de la productivité du travail atteint dans chaque pays. Si on considère que le PIB par tête est un bon indicateur de cette productivité globale, un écart par exemple de 1 à 3 entre les deux pays justifie, grosso modo, le même écart dans la rémunération des ouvriers métallurgistes. En deçà, la Corée entre dans la zone du soupçon.

Quels types de gains peuvent alors attendre les pays qui choisissent d'abaisser leurs normes ou de maintenir des normes inadaptées au niveau de développement du pays ?

- Pour les pays mercantilistes, les protections traditionnelles présentent le désavantage d'augmenter le coût des biens intermédiaires importés et ainsi de nuire à la compétitivité des produits exportés. Au contraire, l'abaissement des normes sociales renforce la compétitivité de l'ensemble des produits et assure un double effet de protection vis-à-vis des importations et de promotion des exportations.

- Tout comme certaines formes de dumping classique, le dumping social favorise le gonflement des ventes réalisées sur les marchés étrangers, objectif des politiques mercantilistes mais également moyen d'obtenir des devises, qui par ailleurs peuvent se trouver rationnées dans les pays qui mènent une politique de change restrictive. Si la valeur des biens acquis grâce à ces devises excède le coût de production des biens exportés, capteurs de devises, une forte pression est exercée en faveur d'exportations à n'importe quel prix.

- Le gouvernement peut être soumis à la pression des employeurs qui perçoivent une rente du fait d'un décalage entre les prix mondiaux et le coût de production. Le problème des normes de travail se pose partout, mais par définition plus particulièrement dans les pays non démocratiques. Rodrik (1998) a ainsi vérifié que les démocraties tendaient à verser des salaires plus élevés.

2.2.2. Le risque de moins disant social

Le risque de triche, de dumping social, d'un Etat est aggravé par la tentation des autres de s'aligner sur le comportement du « moins disant ».

Un pays qui souhaiterait ainsi stimuler son taux de croissance par le développement des exportations et, le cas échéant, biaiser la distribution des revenus en faveur de certaines classes sociales, peut chercher à comprimer les salaires afin d'améliorer, au moins transitoirement, la compétitivité de l'économie, repousser la contrainte extérieure et ainsi mener une politique économique expansionniste. Néanmoins, cette stratégie tend à durcir la contrainte extérieure des autres pays qui sont à leur tour conduits à comprimer les coûts salariaux. Dans ce cas, la contrainte extérieure se durcit de nouveau dans le pays initiateur alors même que la baisse des salaires, en comprimant la demande, pèse négativement sur la croissance. Les avantages disparaissent et il ne reste, finalement, que les distorsions. On se trouve de nouveau dans une situation de type dilemme de prisonnier, illustrée dans le tableau 3 suivant, variation du tableau 2 précédent.

La matrice des gains représente le supplément de croissance attendu d'une baisse des coûts salariaux (les 10 % sont donnés arbitrairement à titre illustratif ainsi que les résultats) à partir d'une situation initiale représentée par (0, 0). Dans ce jeu simple, un pays qui mènerait une politique déloyale de compétitivité serait effectivement gagnant tant que ... les autres ne sui-

**Tableau 3. Le « dilemme » des politiques de compétitivité.
L'effet de la baisse des coûts salariaux**

		Pays A	
		Statu quo	-10 %
Pays B	Statu quo	0, 0	-2, 2
	-10 %	2, -2	-1, -1

vraient pas la même politique, ce qu'ils sont effectivement tentés de faire pour en réduire le coût. L'équilibre dit de Nash s'établit alors à (-1, -1). Tous les pays sont perdants.

Ce risque de moins-disant n'est pas reconnu par l'ensemble des économistes. Comme nous l'avons vu précédemment, si l'équilibre de « dilemme du prisonnier » est une situation possible, elle n'est pas inévitable. Pour les libéraux, issus notamment de l'Ecole autrichienne, la concurrence entre les systèmes doit, au contraire, permettre la sélection des meilleurs systèmes qui convergeraient vers ceux qui auraient démontré leur plus grande efficacité. Les meilleures réglementations chasseraient les plus mauvaises. L'alignement se réaliserait vers le mieux-disant et non, comme dans notre exemple, vers le moins-disant. A supposer même que cette sélection naturelle puisse jouer, c'est sur un horizon de long terme qui n'est justement pas celui des relations commerciales internationales.

Pour un certain nombre d'auteurs (Bhagwati, Freeman, Srinivasan ¹²), cette inversion du moins-disant en mieux-disant accompagne une approche spontanéiste du développement dit endogène des normes de travail qui suivraient quasi-mécaniquement le développement économique. Cette approche ne peut pourtant pas trouver de fondements scientifiques dans l'histoire car les liens de causalité sont incertains (est-ce le développement économique qui a permis le renforcement du droit du travail ou l'inverse ?). Aucun lien entre, par exemple, la participation des enfants au travail et le taux de croissance n'a pu être mis en évidence (Siroën, 1998). De plus, l'approche du développement endogène des normes de travail suppose, pour les pays les plus en cause, souvent peu démocratiques et gouvernés par des castes, ce qu'aucun économiste n'ose aujourd'hui supposer pour les pays démocratiques industrialisés : que les responsables politiques maximisent le bien-être général de la population sans faire entrer leur intérêt personnel dans les éléments de leurs choix.

Au niveau micro-économique, les employeurs peuvent d'ailleurs conserver un intérêt individuel à ne pas respecter les normes sociales même si ce comportement nuit à l'intérêt collectif. Dans les faits, le relèvement spontané des normes sociales a d'ailleurs été fréquemment bridé par les

12. In Schoepfle & Swinnerton (ed.), 1994.

gouvernements. S'il a été finalement obtenu, c'est au prix de mouvements graves (Corée) et socialement coûteux ou encore par l'évidence même de l'inanité de ces politiques en situation de suremplei (sur Singapour voir Fields, 1994).

Pour certains économistes encore, comme Freeman (1994), un pays qui pratiquerait le dumping social verrait ses effets neutralisés grâce à un processus d'ajustement automatique qui rétablirait les positions compétitives des différents pays. Le mécanisme le plus simple, et le plus traditionnel, est celui qui lie l'évolution au taux de change : la sous rémunération du travail contribue à faire apparaître un excédent commercial qui favorise l'appréciation de la monnaie. Celle-ci rétablit le coût du travail exprimé en monnaie internationale. Par ailleurs, les investissements directs devenus plus attractifs amplifient cette pression en faveur de l'appréciation. Inversement, la mondialisation n'empêche pas un pays de prendre des mesures qui conduisent à augmenter le coût du travail même si cette politique doit être sanctionnée par la dépréciation de la monnaie. Néanmoins cette perspective repose sur une analyse très primaire des mécanismes économiques qui opèrent dans des économies qui conservent la liberté du régime de change. Les soldes extérieurs ne dépendent pas uniquement de facteurs micro-économiques mais également des comportements macro-économiques d'épargne et d'investissement. Le taux de change, qu'atteint une multitude d'influences contradictoires, ne répond pas lui-même instantanément aux soldes extérieurs surtout dans des pays où la monnaie n'est pas parfaitement convertible. Il est vain d'attendre du taux de change des ajustements qui garantirait de facto la loyauté commerciale. Les pays qui manipulent le coût du travail sont parfaitement capables de stériliser les ajustements automatiques.

3. Les normes de travail peuvent-elles être traitées dans l'OMC ?

Ni le GATT, ni l'OMC ne reprennent les préoccupations exprimées dans la Charte de la Havane. Nous avons vu que celles-ci étaient légitimes et avaient des fondements rationnels même s'ils ne relèvent pas de la théorie académique du commerce international. Pourtant, certains textes du GATT ne mériteraient que d'être précisés pour traiter certains des problèmes qui ont été identifiés. L'avantage serait alors de réduire le coût politique de l'inclusion de clauses sociales dans l'OMC. Deux domaines sont concernés : le caractère humanitaire des normes de travail et leur fonction de règle du jeu coopérative. Une autre raison peut justifier une plus grande attention de l'OMC à la question des normes de travail : la concurrence qu'exercent les mesures unilatérales ou régionales.

3.1. Règles de l'OMC et contenu moral des biens

Certaines dispositions pourraient être invoquées. L'article XX soumet à exception certains domaines qui échappent à la régulation naturelle des marchés. L'alinéa a) sur la moralité publique peut être évoqué pour des questions liées, par exemple, à l'exploitation sexuelle des enfants. L'alinéa b) relatif aux mesures « *nécessaires à la protection de la santé et de la vie des personnes* » pourrait concerner les conditions de travail inhumaines. L'alinéa e) admet des mesures « *se rapportant aux articles fabriqués dans les prisons* ». Le renforcement de l'article XX constituerait d'ailleurs une garantie pour les pays qui redoutent le caractère protectionniste de la clause sociale puisque celui-ci stipule que les exceptions générales ne peuvent être évoquées que « *sous réserve [qu'elles] ne soient pas appliquées de façon à constituer soit un moyen de discrimination arbitraire ou injustifié entre les pays où les mêmes conditions existent, soit une restriction déguisée au commerce international* ».

Néanmoins, la jurisprudence des groupes spéciaux relative à cet article tend à limiter leur application aux produits, et non aux méthodes ou aux conditions de production. Les restrictions peuvent être justifiées pour protéger les consommateurs du pays importateur mais pas, semble-t-il, pour protéger les producteurs. Cette interprétation autoriserait un pays à interdire l'importation de cassettes pornographiques, au nom de la protection de la morale des spectateurs nationaux, mais sans doute pas pour protéger les enfants qui auraient participé au tournage. Même la labellisation, présentée parfois comme une solution hors-OMC, pourrait être traitée par cette organisation comme une barrière non tarifaire aux échanges ou comme un manquement au principe du traitement national.

Ces objections juridiques ne sont pourtant pas rédhibitoires. La jurisprudence est d'autant moins figée que les cas traités ont été rares et ne concernaient pas directement le travail¹³. Elle est d'ailleurs contradictoire avec l'évolution de certains droits nationaux vers l'extra-territorialité (localisation à l'étranger d'une pratique prohibée par le droit national) en matière, par exemple, d'exploitation sexuelle des enfants. Si un touriste sexuel peut-être poursuivi dans son propre pays pour des faits commis à l'étranger, on comprend mal que la consommation de biens dont la production met en cause l'intégrité morale et physique des enfants puisse être non seulement admise, mais protégée par les règles multilatérales.

13. Essentiellement sur les conditions relatives aux conséquences pour les dauphins des méthodes de pêche au thon.

3.2. Le dumping social peut-il être sanctionné à l'OMC ?

Dans quelle mesure les politiques sociales de certains pays sont-elles suffisamment déloyales pour justifier cette intrusion d'une organisation multilatérale, spécialisée dans les questions commerciales, dans les législations et les pratiques des nations ?

A priori, la notion de normes minimales, est ici inadéquate. Ce qui importe, en effet, c'est le sens du mouvement : un pays réduit-il ses propres normes pour contourner la levée d'autres restrictions aux échanges ? De ce point de vue, les pays riches sont, a priori, autant visés que les pays pauvres. De fait, les premiers se révèlent parfois laxistes vis-à-vis des ateliers clandestins, lieux de violation des normes fondamentales et des lois nationales. La clause sociale contenue dans les annexes de l'ALENA ne définit pas des normes, mais permet de sanctionner les violations du droit national. C'est bien l'aspect déloyauté qui est alors souligné et non le seul aspect éthique ou humanitaire.

De même, il ne sert à rien de savoir si les sanctions éventuelles améliorent ou détériorent la situation des pays exportateurs. La préoccupation n'est plus ici la promotion de valeurs humanitaires mais la stabilité des relations internationales. Les efforts de certains économistes pour démontrer l'inefficacité de ces sanctions (notamment Brown & alii, 1996 ; Maskus, 1997) sont donc sans objet s'ils limitent leur analyse aux effets strictement économiques sans l'étendre à la question de la crédibilité des accords commerciaux.

Les accords du GATT/OMC prévoient un certain nombre de dispositions qui visent à assurer la loyauté des échanges. L'article VI du GATT permettrait-il de s'attaquer au dumping social et autoriserait-il un pays à lever un droit pour compenser son effet ? D'après les textes, un pays importateur peut sanctionner « l'introduction des produits d'un pays sur le marché d'un autre pays à un prix inférieur à leur valeur normale ». Mais cette notion de valeur normale pourrait-elle impliquer la rémunération normale du travail ? Certes, en l'absence d'un prix de référence dans le pays exportateur, l'article VI.1.b) relatif au droit antidumping admet des calculs fondés sur le coût de production. Mais l'article 2.2.2.1. de l'accord relatif à la mise en œuvre de l'article VI précise que ces coûts sont « calculés sur la base des registres de l'exportateur ou du producteur » sans appréciation de la valeur normale de ceux-ci. En fait, le droit antidumping a été conçu pour protéger les pays importateurs de prix, et non de coûts, anormalement bas.

Dans la mesure où le dumping social n'est pas uniquement privé, mais repose sur des réglementations dérogatoires, l'imposition d'un droit compensateur, qui sanctionne les subventions, pourrait être envisageable. En effet, d'un point de vue théorique, le dumping social exerce les mêmes effets qu'une subvention aux exportations puisqu'il autorise une baisse des coûts

de production par rapport aux coûts de référence du marché. Ni l'article XVI du GATT, ni l'*Accord relatif aux subventions et aux mesures compensatoires* des Accords de Marrakech ne limitent d'ailleurs les subventions aux contributions financières des pouvoirs publics. Elles prennent en compte « toute forme de protection des revenus ou de soutien des prix, qui a directement ou indirectement pour effet d'accroître les exportations d'un produit ... ou de réduire les importations de ce produit » (article XVI du GATT voir également l'article 1.1. de l'*Accord relatif aux subventions et aux mesures compensatoires*). Si cette généralisation de la notion de subvention ne permet sans doute pas de couvrir des situations de dumping social, elle en est très proche notamment dans les situations où certains secteurs et certaines entreprises bénéficient d'exemptions en matière de droit social. L'article 2 de l'*Accord* vise ainsi les zones franches lorsqu'il définit comme spécifique, et donc redevable d'une action, « une subvention qui est limitée à certaines entreprises situées à l'intérieur d'une région géographique déterminée relevant de la juridiction de l'autorité qui accorde cette subvention ».

Les conventions de l'OIT ratifiées, éventuellement enrichies d'une ou de conventions opposables à tous les pays membres, pourraient alors être considérées, dans l'OMC, comme équivalentes à des réglementations nationales (ce qu'elles sont d'ailleurs en termes de droit international) dont la violation pourrait se traiter comme une subvention (voir encadré). Cette évolution présente l'avantage de lier l'aspect normes minimales et l'aspect dumping social puisqu'il permet de considérer *de jure* que le non respect des premières permet une action au titre du second. Elle présente l'inconvénient de ne pas traiter le dumping social des pays qui se situeraient au-delà des principes fondamentaux retenus par l'OIT.

Certains Etats pourraient être incités à ne plus ratifier les conventions de l'OIT qui sont, rappelons-le, optionnelles. Pour surmonter ce risque, les textes de l'OMC pourraient considérer que, conformément, d'ailleurs, aux vœux exprimés par l'OIT, certains principes fondamentaux constituent un prérequis (par exemple, l'interdiction effective de l'esclavage) et s'appliquent à tous. Dans d'autres cas, les ratifications de conventions pourraient entrer dans le domaine des concessions au même titre que la baisse des tarifs douaniers ¹⁴.

Malgré l'absence de référence explicite aux normes sociales dans les textes du GATT, certaines pratiques sociales pourraient également faire l'objet de plaintes au titre de l'article XXIII. En effet, la procédure de règlement des différends peut être initiée dans les cas où un Etat membre « *considérerait qu'un avantage résultant pour elle directement ou indirectement*

14. Ce qui implique que les Etats-Unis augmentent auparavant la fréquence de leur ratification pour qu'ils ne puissent se prévaloir de cette mesure pour ralentir leur ouverture commerciale.

Les normes de travail dans l'OIT

Les normes internationales du travail sont au cœur de l'action de l'Organisation internationale du Travail. Année après année, les gouvernements des pays Membres, leurs organisations d'employeurs et de travailleurs mettent au point des normes internationales qui concernent tous les aspects du travail. Elles portent, par exemple, sur l'abolition du travail forcé, la liberté syndicale, l'égalité de chances et de traitement, l'emploi et la formation professionnelle, la sécurité sociale, les conditions de travail, la protection de la maternité, l'âge minimum pour l'accès au travail, la protection des migrants et de catégories de travailleurs comme les marins. Chaque année, au mois de juin les représentants des gouvernements, des employeurs et des travailleurs de tous les pays Membres, réunis à Genève au sein de la Conférence internationale du Travail, adoptent ou révisent des normes qui deviendront des conventions ou des recommandations internationales du travail. Les conventions lient les pays qui les ont ratifiées. Les normes font l'objet d'un suivi constant de la part de l'OIT. Chaque pays Membre est tenu de présenter périodiquement au Bureau international du Travail un rapport sur les mesures qu'il a prises pour appliquer en droit et en pratique les conventions auxquelles il a adhéré.

Les organisations de travailleurs et d'employeurs peuvent adresser des réclamations au Bureau international du Travail au sujet de la non-application d'une convention par un pays Membre qui l'a ratifiée. Lorsque la réclamation est déclarée recevable par le Conseil d'administration du BIT, celui-ci désigne un comité tripartite pour examiner la question. Ce comité soumet, dans un rapport, ses conclusions et ses recommandations à la décision du Conseil d'administration. De plus, tout pays Membre peut déposer une plainte au Bureau international du Travail contre un autre Membre qui, à son avis, n'assurerait pas d'une manière satisfaisante l'exécution d'une convention que l'un et l'autre ont ratifiée. Le Conseil d'administration a la latitude de former une Commission d'enquête pour étudier la question soulevée et déposer un rapport à ce sujet. La Commission d'enquête formule, le cas échéant, des recommandations sur les mesures à prendre. Les gouvernements intéressés ont alors trois mois pour accepter les recommandations. Dans la négative, ils peuvent soumettre le cas à la Cour internationale de Justice. Si un Membre ne se conforme pas, dans le délai prescrit, aux recommandations de la Commission d'enquête ou à la décision de la Cour internationale de Justice, le Conseil d'administration peut « recommander à la Conférence toute mesure qui lui paraîtra opportune pour assurer l'exécution de ces recommandations ». Le système de contrôle de l'OIT comporte, en outre, un Comité tripartite permanent du Conseil d'administration chargé d'examiner les plaintes relatives à la liberté syndicale et au droit d'organisation, droits qui occupent une place centrale dans la Constitution de l'OIT.

Source : OIT

du présent Accord se trouve annulé ou compromis, ou que la réalisation de l'un des objectifs de l'Accord est compromise ». Cet article s'applique non seulement lorsque le pays en cause « *ne remplit pas ses obligations* » (1.a), mais également lorsque celui-ci *applique une mesure, contraire ou non aux dispositions du présent Accord* » (1.b) ou même lorsqu'« *il existe une autre situation* ». De plus, cet article XXIII prévoit la consultation du « *Conseil économique et social des Nations Unies et toute autre organisation inter-gouvernementale compétente* » ce qui rend évidemment possible la consultation de l'OIT. Cette disposition est suffisamment large pour autoriser la mise en cause de certaines pratiques sociales puisqu'elle introduit une référence aux objectifs du GATT/OMC qui se situent dans une perspective générale de croissance, de promotion du niveau de vie et d'utilisation optimale des ressources mondiales. L'article XXIII permet donc d'établir un lien entre les préoccupations humanitaires de la clause sociale et sa fonction systémique de stabilisation des relations commerciales.

Comme on le voit, si l'OMC ne traite pas directement des normes fondamentales de travail, il n'est pas nécessaire d'introduire des dispositions révolutionnaires pour que les groupes spéciaux de l'OMC élargissent leur point de vue au « dumping social ». Tout est question d'interprétation et de jurisprudence.

3.3. Faut-il préférer des clauses sociales unilatérales ou régionales ?

Les mesures unilatérales, c'est-à-dire imposées sur la base du droit national, s'exposent plus directement aux pressions protectionnistes nationales et reposent sur une conception impériale de la loyauté. De fait, les actions unilatérales ne garantissent pas une application non discriminatoire et non protectionniste de la clause sociale. Elles laissent aux Etats la possibilité de choisir les produits et les pays en cause. Néanmoins ces mesures existent ce qui en soi plaide en faveur de l'inclusion d'une clause sociale dans les accords multilatéraux. Ainsi, aux Etats-Unis, les pratiques qui contreviennent « *aux droits internationalement reconnus des travailleurs* » peuvent être sanctionnées au titre de la *section 301*. Elles incluent explicitement la liberté d'association et la négociation collective, le travail forcé, l'âge minimum d'emploi et les salaires minimum, les heures de travail, l'hygiène et la sécurité. La décision finale, qui peut être une sanction sous forme de droits de douane, revient au pouvoir exécutif.

Cette disposition est critiquable, non seulement pour son caractère unilatéral, mais également parce qu'elle confond dans une même action deux problèmes de nature différente et que nous avons tenté de dissocier : le respect des droits fondamentaux et celui des accords commerciaux.

Cette ambiguïté se retrouve dans les liens établis dans les accords préférentiels des Etats-Unis : Initiative du Bassin des Caraïbes, programme de préférence commerciale andine, Système généralisé de préférence. Dans ce dernier cas, les droits des travailleurs « *internationalement reconnus* » sont ceux de la *section 301* précitée. Les Etats-Unis ont ainsi retiré leurs avantages commerciaux à plusieurs pays. En ce qui concerne la décision relative au Pakistan, deux raisons qui confirment l'ambivalence de la position américaine étaient mises en évidence. La première, relative aux conditions de travail des enfants, était de nature « éthique ». La seconde qui concernait la non application de la législation sur le travail des enfants dans la zone franche de Karachi relevait du dumping social par la promotion que cette dérogation assurait spécifiquement au secteur exportateur.

Le règlement communautaire 3291/94 entré en vigueur le 1^o janvier 1995 et relatif aux préférences tarifaires fait référence à la « *pratique de toute forme d'esclavage* ». Ce règlement prévoit des régimes spéciaux d'encouragement en matière sociale et environnementale, fondés sur une marge préférentielle additionnelle accordée aux pays qui déclareraient respecter certains critères reconnus internationalement ainsi qu'une clause de retrait. Contrairement aux Etats-Unis qui ont instruit une quarantaine de cas depuis 1984 le règlement européen n'avait encore donné lieu qu'à une enquête (à l'encontre de Myanmar) un an après son adoption. Ce bilan signifie aussi que le système de sanction positive qui faisait l'originalité du règlement communautaire et dont la conformité avec le traitement de la nation la plus favorisée reste à démontrer n'a pas, pour l'instant, fonctionné.

Absentes des règles multilatérales les préoccupations relatives au travail se retrouvent plus fréquemment dans les accords régionaux. Les articles 117 à 128 du Traité de Rome couvrent les questions sociales relatives notamment à l'emploi, au droit du travail et aux conditions de travail, à l'hygiène et à la sécurité, à la sécurité sociale et aux négociations collectives. La « *Charte communautaire des droits sociaux fondamentaux* » (dite Charte sociale) de 1989 visait à préparer l'adoption de normes sociales minimales et juridiquement contraignantes ¹⁵.

Dans l'Alena, la fonction commerciale de la clause sociale est nettement dominante. L'annexe de l'Alena relative aux questions sociales vise moins à imposer des normes réglementaires qu'à veiller au respect des lois natio-

15. Les douze principes fondamentaux sont (1) le droit au travail ; (2) le droit à une rémunération équitable ; (3) le droit à de meilleures conditions de vie et de travail ; (4) le droit à la protection sociale selon les modalités propres à chaque Etat membre ; (5) le droit de s'associer et de négocier collectivement ; (6) le droit à la formation professionnelle ; (7) le droit des hommes et des femmes à l'égalité de traitement ; (8) le droit pour les travailleurs à l'information, à la consultation et à la participation ; (9) le droit à la protection de la santé et à la sécurité dans le milieu de travail ; (10) le droit à la protection pour les enfants et les adolescents ; (11) le droit des personnes âgées à un niveau de vie décent ; (12) l'amélioration de l'intégration sociale et professionnelle des handicapés.

nales existantes. D'ailleurs, au Mexique, l'essentiel des normes fondamentales est reconnu dans la Constitution. La logique de l'Aléna est donc celle de la reconnaissance mais également de la surveillance mutuelles. Le supplément consacré à la coopération en matière de travail (*Labor Cooperation*) prévoit la possible restauration des barrières commerciales si un pays manquait à observer sa propre législation.

4. Conclusion

Les pays en développement reprochent souvent aux pays industriels de présenter comme universelles des valeurs qui n'ont pas nécessairement le même poids dans l'ensemble du Monde. Cet argument n'est pourtant pas soutenable. Son relativisme en matière de droits de l'homme se heurte à la philosophie des organisations internationales auxquelles ces pays adhèrent. Une telle attitude remet en cause la crédibilité des pays concernés. Elle en fait les passagers clandestins d'une coopération dont ils rechercheraient les avantages sans en supporter les contraintes. Finalement les autres pays pourraient être conduits à remettre en cause les avantages dont ils bénéficient (levée de régimes préférentiels, exigence plus forte de réciprocité, embargos, etc.). A la veille de la réouverture d'un nouveau cycle de négociations multilatérales, sans doute en 2000, la société civile a à plusieurs reprises et notamment lors du débat sur l'Accord Multilatéral sur l'Investissement (AMI) affirmé qu'elle n'accepterait pas des mesures qui accéléreraient la mondialisation incontrôlée des économies. Dans ce contexte nouveau et malgré de fortes réticences qui demeurent la poursuite du processus d'ouverture des économies exigera sans doute une meilleure prise en compte des préoccupations sociales dans l'OMC.

Une clause sociale ou plus exactement l'introduction d'une conditionnalité en matière de droit du travail peut certes peser sur le volume du commerce international mais aucune théorie économique ne prétend que le volume maximal est le volume optimal. La crise asiatique a montré les limites d'une croissance par les exportations obtenue au prix de distorsions insoutenables. L'introduction de dispositions relatives aux normes de travail devrait à terme favoriser la libéralisation des échanges en atténuant les réticences des pays industriels à ouvrir leurs marchés et en favorisant une croissance moins distorsive, plus saine et donc plus stable.

Dans la mesure où le débat est jusqu'à maintenant resté au niveau du principe même de la prise en compte des normes de travail dans les accords multilatéraux, il était prématuré d'envisager avec précision les moyens à mettre en œuvre et, le cas échéant, les mécanismes de sanctions.

Même en l'absence de clauses sociales dans l'OMC, les gouvernements des pays industriels ou les syndicats ne sont pas désarmés. Pour les premiers comment expliquer l'absence de recours à la procédure de règlement des

différents ? La sécurité des enfants est-elle moins importante que celle des dauphins ? Quant aux syndicats, l'OIT n'est-elle pas la seule organisation internationale qu'ils sont susceptibles de saisir justement sur ces thèmes ?

Références bibliographiques

- Banque Mondiale (1995), *Rapport sur le développement dans le monde. Le monde du travail dans une économie sans frontières*, Banque Mondiale, Washington.
- Bhagwati J.N. (1996), « The Demands to Reduce Domestic Diversity among Trading Nations », in Bhagwati & Hudec, ed. *Fair Trade and Harmonization. Prerequisites for Free Trade?*, Volume 1, The MIT Press.
- Bhagwati J.N. (1995), « Trade Liberalisation and "Fair Trade" Demands: Addressing the Environmental and Labour Standards Issues », *The World Economy*, Vol 18.
- BIT (1994), *The Social Dimensions of the Liberalisation of World Trade*, Genève, novembre.
- Brown D.K., Deardorff A.V., Stern R.M. (1996), « International Labor Standards and Trade: A Theoretical Analysis », in Bhagwati & Hudec, ed. *Fair Trade and Harmonization. Prerequisites for Free Trade?*, Volume 1, The MIT Press.
- Charnovitz S. (1987), « The Influence of International Labour Standards on the World Trading Regime: A Historical Overview », *International Labour Review*, Vol. 126.
- Conseil économique et social (1996), *Les droits fondamentaux de l'homme au travail dans une économie mondialisée*, 13 mars.
- Fields G. (1994), *Trade and Labour Standards: A Review of the Issues*, OECD.
- Freeman R. (1994), *A Hard-Headed Look at Labor Standards*, in W. Sengenberger & D. Campbell (ed.), in G. Schoepfle & K. Swinnerton (ed).
- Leary V.A. (1996), « Workers' Rights and International Trade: the Social Clause (GATT, ILO, NAFTA, US Laws) », in Bhagwati & Hudec, ed. *Fair Trade and Harmonization. Prerequisites for Free Trade?*, Volume 2, The MIT Press.
- Lucas R.E. (1988), « On the Mechanics of Economic Development », *Journal of Monetary Economics*, n°22, pp. 3-42.
- Maskus K.E. (1997), « Should Core Labor Standards be Imposed Through International Trade Policy? », *World bank Working Papers*, August.
- OCDE (1996), *Trade, Employment and Labour Standards*, Aris.
- Piore M. (1994), *International Labor Standards and Business Strategies*, in G. Schoepfle & K. Swinnerton (ed.).
- Rivera-Batiz L.A., Romer P.M. (1991), « International Trade with Endogenous Technological Change », *European Economic Review*.
- Rivera-Batiz L.A., Xie D. (1992), « GATT, Trade, and Growth », *American Economic Review*, vol 82, n°2, may.
- Rodrik D. (1997), *Has Globalization Gone Too Far?*, Institute for International Economics, Washington D.C.

- Rodrik D. (1998), « Democracies Pay Higher Wages », NBER, *Working Paper*, 6364, janvier.
- Romer P.M. (1989), « Human Capital and Growth: Theory and Evidence », *Journal of Political Economy*, n°98.
- Schoepfle G., Swinnerton K. (ed.) (1994), *International Labor Standards and Global Integration: Proceedings of a Symposium*, U.S. Department of Labor, Washington D.C.
- Schoepfle G., Swinnerton K. (1994), « Labor Standards in the Context of a Global Economy », *Monthly Labor Review*, 117, n°9, septembre, pp.52-58.
- Sengenberger W., Campbell D. (ed.) (1994), *International Labour Standards and Economic Interdependence*, BIT, Genève.
- Siroën J.-M. (1997), « Existe-t-il une justification économique à la clause sociale ? Quelques éléments de réflexion », Paris, in de Melo & Guillaumont, éd., *Commerce Nord-Sud, migration et délocalisation. Conséquences pour les salaires et l'emploi*, Economica.
- Siroën J.-M. (1997), « Organisation Mondiale du Commerce, Clause sociale et développement », *Mondes en Développement*, tome 25, n°98, pp. 29-42.
- Siroën J.-M. (1998), *L'OMC et la mondialisation des économies*, IRES - CFE-CGC, mai.
- Srinivasan T.N. (1994), *International Labor Standards Once Again!*, in G. Schoepfle & K. Swinnerton (ed.).
- Swinnerton K.A. (1997) « An Essay on Economic Efficiency and Core Labour Standards », *The World Economy*, vol. 20, n°1, January.