

## CAHIER DE RECHERCHE - CEIM



Note de recherche  
Gouvernance globale du travail 10-01  
ISSN 1714-7638

### Normes du travail, commerce et développement

**RABII HAJI**



Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation  
Institut d'études internationales de Montréal  
Université du Québec à Montréal  
C.P. 8888, succ. Centre-ville,  
Montréal, H3C 3P8

Tel : (514) 987 3000 # 3910  
<http://www.ceim.uqam.ca>

**NOVEMBRE 2010**

Les opinions exprimées et les arguments avancés dans cette publication demeurent l'entière responsabilité de l'auteur et ne reflètent pas nécessairement ceux du Projet Gouvernance globale du travail (GGT) ou des membres du Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation (CEIM).

## Abréviations et sigles

AGOA: African Growth and Opportunity Act

ALÉNA: Accord de libre-échange nord-américain

AMF: Arrangement multifibres

ATLAS: Agency for Trade and Labor Standards

ATPA: Loi sur les préférences commerciales à la communauté andine

BIT: Bureau international du travail

CBI: Initiative pour le bassin caribéen

CNUCED: Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement

IDE: Investissements directs étrangers

IFI: Institutions financières internationales

MENA: Moyen-Orient et Afrique du Nord

OCDE: Organisation pour la coopération et le développement économiques

OIT: Organisation internationale du travail

OMC: Organisation mondiale du commerce

OMD: Objectifs du millénaire pour le développement

ORD: Organe de règlement des différends

PAS: Programme d'ajustement structurel

SFI: Société financière internationale

SGP: Système généralisé de préférences

UE: Union européenne

ZÉF: Zone économique franche

## Normes du travail, commerce et développement

### *Introduction*

La mondialisation marque le début d'une nouvelle ère dans l'histoire des relations économiques internationales. De nos jours, les biens et services, les idées, les capitaux et les personnes jouissent d'une grande liberté de circulation, grâce entre autres au développement des technologies de l'information et de communication. La mondialisation a été l'occasion pour certains pays en développement de tirer avantage du commerce international pour stimuler la croissance économique et réduire les taux de chômage et de pauvreté.

La réduction des barrières douanières et non douanières de la part des pays développés dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et des accords de libre-échange bilatéraux et multilatéraux a accéléré le rythme des échanges commerciaux internationaux et attisé la concurrence pour le maintien et l'ouverture de nouveaux marchés. Selon les statistiques de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), le volume des exportations des marchandises des pays en développement est passé de 819 807 millions \$ É-U en 1990 à 4 436 263 millions \$ É-U en 2006<sup>1</sup>, alors que celui des services est passé, pour la même période, de 150 159 millions \$ É-U à 718 136 millions \$ É-U<sup>2</sup>. Cela veut dire que les exportations des pays en développement vers les pays développés ont plus que quadruplé en l'espace de seulement seize ans.

Toutefois, cette augmentation soutenue des exportations des pays en développement vers les marchés des pays développés ne cesse de susciter des craintes de la part des gouvernements et organisations syndicales des pays du Nord. Ces derniers craignent et condamnent une violation des normes du travail par les gouvernements et entreprises des pays du Sud pour des fins néo-mercantilistes de conquête commerciale.

Les entreprises et travailleurs du Nord touchés par les conséquences négatives de la concurrence avec les produits des pays en développement reprochent à ces derniers de ne pas respecter les normes du travail en recrutant et exploitant des enfants; en maintenant les salaires des travailleurs à des niveaux anormalement bas; et, en les privant de bénéficier de certaines prestations sociales telles qu'une assurance maladie, un régime de sécurité sociale, ou encore de meilleures conditions de travail en termes de sécurité et d'hygiène.

---

<sup>1</sup> Voir le Site Web de la CNUCED: <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1890&lang=2> Page web visitée le 31 octobre 2009.

<sup>2</sup> *Idem.*

La violation de ces normes de la part des pays du Sud fait que leurs coûts de production soient très réduits par rapport à ceux du Nord. Ainsi, ils bénéficient d'une meilleure compétitivité prix de leurs produits auprès des consommateurs. Il s'agirait par conséquent, d'un comportement malhonnête et d'une concurrence déloyale de la part des pays du Sud.

Au niveau de la théorie du commerce international, D. Ricardo avait étudié la question de savoir si l'ouverture sur les bienfaits du commerce international pourrait avoir un impact négatif sur le marché du travail dans le contexte du débat sur les *Corn Laws* en Grande-Bretagne en 1815<sup>3</sup>. Il a conclu que l'adoption d'une politique économique protectionniste à l'encontre des importations de blé, en favorisant la culture des terres moins productives, pourrait avoir un effet positif sur les revenus des propriétaires terriens, alors que les travailleurs devaient subir les inconvénients de la hausse des prix des céréales<sup>4</sup>.

La théorie libérale défend la constitution d'un ordre économique international où triomphent les lumières de la libéralisation au détriment des ténèbres du protectionnisme, comme le disait J. Schumpeter. L'un des arguments fondamentaux est que la liberté du commerce est supérieure au protectionnisme, car elle permet à tout pays de bénéficier et d'exploiter ses avantages comparatifs par rapport à ses autres partenaires. Chaque État a intérêt à se spécialiser dans des branches de production et d'exportation de biens et services pour lesquels il est le plus compétitif et à importer le reste de ses besoins des pays où ils sont produits à un coût plus faible. Ces arguments ont été affinés dans le modèle Heckscher-Ohlin et le théorème de Stolper-Samuelson.

Le modèle Heckscher-Ohlin affirme que l'avantage comparatif de tout pays est déterminé par sa dotation en capital et main-d'œuvre. Comme le capital et le travail sont les deux facteurs de production primordiaux, les pays richement dotés en capital se spécialiseront dans la production de biens à forte intensité de capital, tandis que les pays riches en main-d'œuvre se spécialiseront logiquement dans les biens à forte intensité de main-d'œuvre<sup>5</sup>. Le théorème de Stolper-Samuelson affine cette thèse théorique en affirmant que la liberté du commerce aura pour effet d'accroître la demande de main-d'œuvre non qualifiée dans les pays à main-d'œuvre abondante ainsi que d'augmenter les salaires une fois que l'excédent de main-d'œuvre a été éliminé<sup>6</sup>. À l'inverse, la demande de main-d'œuvre qualifiée s'accroîtra dans les pays où le capital est abondant<sup>7</sup>. Alors que,

---

<sup>3</sup> Irwin D. A. (1996), *Against the Tide: an Intellectual History of Free Trade*, Princeton University Press, p. 182.

<sup>4</sup> *Idem*.

<sup>5</sup> Heckscher, E. (1919). The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income. *Ekonomisk Tidskrift*, 497-512. Reprinted as Chapter 13 in A.E.A. (1949). *Readings in the Theory of International Trade*, 272-300 (Philadelphia: Blakiston) with a Translation in H. Flam and M. J. Flanders (Eds.). 1991. Heckscher-Ohlin Trade Theory 43-69. Cambridge : MIT Press.

<sup>6</sup> Stolper, Wolfgang, and Paul A. Samuelson, (1941), "Protection and Real Wages" *Review of Economic Studies* 9 (1), p. 58.

<sup>7</sup> *Idem*.

la demande de main-d'œuvre non qualifiée et sa rémunération diminueront<sup>8</sup>. Par conséquent, la libéralisation internationale des échanges ne peut être que positive pour les pays en développement, puisqu'ils sont riches en main-d'œuvre. L'ouverture commerciale aura pour avantage non seulement d'impulser la croissance économique, mais aussi de faire progresser l'emploi et les salaires des travailleurs<sup>9</sup>. Cela aura en outre l'avantage supplémentaire de réduire les inégalités de salaires et de revenus, puisque les travailleurs non qualifiés sont parmi les moins rémunérés du marché du travail<sup>10</sup>.

L'accélération du rythme des échanges commerciaux internationaux a donc ravivé le débat théorique sur le lien entre l'économique et le social. Ce débat est animé par deux écoles de pensée tout à fait différentes et opposées l'une contre l'autre pour l'explication et la défense de leurs thèses et arguments. Dans la perspective de la première approche théorique, celle des promoteurs du lien entre commerce et normes du travail (W. Singenberger, 2005; BIT, 2006; S. Polaski, 2003; W. Martin et K. E. Maskus, 2001; J.-M. Siroën, 1996;), on note que la conformité aux normes est dans l'intérêt des pays en développement eux-mêmes, car elle permettra d'établir leur compétitivité économique sur des bases saines et réelles et non artificielles, sans parler de ses avantages pour l'instauration d'un développement harmonieux où l'économique et le social vont la main dans la main. Si on protège les biens et services produits par les travailleurs dans le cadre de la propriété intellectuelle, alors on doit protéger les travailleurs aussi. Comment se fait-il que les produits aient des droits, alors que ceux qui les produisent n'en ont pas?

Le respect des normes du travail peut aider à l'amélioration de la productivité des travailleurs, d'où un gain de productivité supplémentaire pour les firmes. Elles contribueraient également à augmenter les exportations nationales vers les marchés des pays développés, en contrepartie des politiques sociales des pays en développement. Et enfin, elles pourraient constituer un facteur positif pour l'amélioration de l'attractivité vis-à-vis des investissements directs étrangers (IDE).

Pour les adeptes de la deuxième approche théorique (P. Krugman, 1997; Panagariya, 2005), les arguments de la première approche ne sont que du protectionnisme. On affirme que les normes du travail sont un luxe et non pas une priorité. Il faut créer de l'emploi et générer des salaires avant de se préoccuper de la nature de ces emplois et des conditions dans lesquelles ils s'accomplissent. C'est un stade nécessaire du développement économique que sont en train de passer les pays en développement, et qui a été vécu dans le passé par les pays développés lors de la révolution industrielle des XVIII<sup>e</sup> et XIX<sup>e</sup> siècles.

---

<sup>8</sup> *Idem.*

<sup>9</sup> *Idem.*

<sup>10</sup> *Idem.*

Un autre point de désaccord entre ces deux approches théoriques est celui du lieu de traitement des questions liées au travail, et des moyens d'assurer leur respect effectif. Pour les tenants de la première approche théorique, c'est à l'OMC qu'on doit les aborder en raison de l'efficacité institutionnelle de l'organisation et du lien très étroit qu'entretiennent commerce et normes du travail. On fait remarquer également que la déclaration de l'Organisation internationale du travail (OIT) de 1998 relative aux principes et droits fondamentaux au travail ne dispose pas d'un mécanisme institutionnel et opérationnel pour veiller à la conformité effective (*law enforcement*) des pays membres. À l'opposé, les tenants de la deuxième approche théorique estiment que c'est à l'OIT que les normes du travail doivent être abordées. Ils s'opposent à toute imposition du respect des normes du travail par le biais de sanctions commerciales.

Les éléments et arguments du débat théorique entre ces deux approches sont multiples : ils vont des considérations humanitaires aux considérations commerciales et politiques. Pourquoi des normes du travail dans les accords de commerce? Comment ces normes pourraient-elles exercer un impact positif sur les niveaux de croissance économique et de développement? Et est-ce qu'elles pourraient vraiment impulser la croissance économique des pays en développement? Et enfin, si oui, pourquoi la majorité de ces derniers s'y opposent-ils?

Pour répondre à ces questions, et analyser et discuter les thèses et postulats théoriques de ces deux approches quant à l'impact et l'interaction entre normes du travail, commerce et développement, nous avons divisé cet article en trois chapitres principaux. Dans le premier chapitre, nous allons analyser les arguments défendus par ces théories pour confirmer ou infirmer l'intégration du respect des normes du travail dans le commerce international. Nous allons également étudier leurs positions quant au lieu de traitement et d'examen des questions de travail, ainsi que certaines autres solutions et options proposées par la doctrine internationale. Dans le deuxième chapitre, nous allons étudier comment le respect des normes du travail peut être une politique économique réussie en termes d'amélioration de la productivité des travailleurs et des firmes; et, d'augmentation des exportations et d'attractivité pour les IDE. Alors que dans le troisième et dernier chapitre, nous étudierons l'impact des normes du travail sur le développement humain à travers les paramètres de réduction de la pauvreté et de valorisation du capital humain. De même, nous discuterons de l'état de la coopération internationale et de la position des institutions financières internationales (IFI) à propos des normes du travail.

### ***Le lien entre commerce et normes du travail : le débat théorique***

La question de l'intégration des normes du travail au sein du commerce international ne fait pas l'unanimité des auteurs et des approches théoriques. On peut distinguer deux courants de pensée divergents en la matière. D'une part, ceux qui défendent l'intégration des normes du travail au commerce pour des raisons de respect des droits de l'Homme et d'efficacité économique et, d'autre part, ceux qui s'y opposent, affirmant que cette liaison entre travail et commerce n'est qu'un autre moyen détourné de faire du protectionnisme invoqué par les pays développés pour affaiblir les pays en développement et leur enlever un de leurs principaux avantages comparatifs, à savoir le bas coût de leur main-d'œuvre<sup>11</sup>. Cette divergence dans les thèses et arguments se répercute également sur les positions quant au lieu de traitement des normes du travail et de la force obligatoire et contraignante qui s'y rattachent. Si pour les partisans du premier courant théorique, défendant le rôle que peut jouer l'OMC pour assurer un respect effectif de ces normes en recourant le cas échéant à l'imposition des sanctions commerciales pour dissuader les États contrevenants, pour les partisans de la deuxième approche, la seule institution internationale compétente pour les questions du travail est l'OIT, et non pas l'OMC. De même, ils considèrent que toute tentative de sanctionner commercialement les pays en développement sous le prétexte du respect des normes du travail ne fera que détériorer et aggraver la situation de l'emploi et de la croissance économique dans ces pays. Avec toutes les conséquences négatives que peut avoir une telle situation, non seulement pour les pays en développement en termes d'augmentation du chômage, de la pauvreté, et de la criminalité, mais également pour la sécurité des pays développés, par exemple l'immigration illégale et la criminalité internationale.

### **L'approche théorique en faveur de l'intégration des questions du travail au commerce**

Cette approche se base sur deux catégories d'arguments. La première catégorie est d'ordre moral, alors que la deuxième catégorie est d'ordre économique.

#### ***L'argument moral***

Dans sa variante morale, cette approche (Srinivasan (1996); et, W. Sengenberger, 2005) insiste sur le caractère élémentaire des normes du travail en tant que composantes fondamentales des droits de l'Homme<sup>12</sup>. Ces droits, tels qu'ils sont fixés par la Déclaration universelle des droits de l'Homme de 1948 et la Déclaration de l'OIT de 1998, sont inhérents à l'être humain et ne peuvent être conditionnés par l'existence préalable

<sup>11</sup> Christian Deblock, (juillet 2008), « Les États-Unis, le commerce et les normes du travail. Une perspective historique », *Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation (CEIM)*, Université du Québec à Montréal, p. 8.

<sup>12</sup> Werner Sengenberger, (2005), *Globalization and Social Progress: The Role and Impact of International Labor Standards*, seconde révision (Bonn, Friedrich-Ebert-Stiftung), p. 9.



d'un contexte économique favorable<sup>13</sup>. En ce sens, leur application et respect ne dépendent que de l'existence d'une volonté et d'un engagement politiques forts et irréversibles<sup>14</sup>. Cette approche a été défendue dans un rapport publié par l'Organisation pour la coopération et le développement économiques (OCDE) en 1996, en arguant que : « [...] Certaines normes du travail sont le reflet des droits fondamentaux qui devraient être respectées dans tous les pays, quels que soient leur niveau de développement économique et leurs traditions socio-culturelles<sup>15</sup>. »

Les partisans de cette approche évoquent également la question du travail des enfants et de son impact négatif, à la fois sur la jouissance et l'exercice par ces derniers de leurs droits humains les plus élémentaires et sur son impact négatif sur le processus de développement humain d'un pays. Selon le Bureau international du travail (BIT, 2006), les bénéfices qu'un pays peut récolter en envoyant ses enfants à l'école au lieu de permettre leur exploitation dans les lieux de travail à bas prix et dans des conditions très difficiles sont sept fois supérieurs aux bénéfices entraînés par leur exploitation à court terme<sup>16</sup>.

Pour S. Polaski (2003b) le fait de défendre le droit des enfants d'aller à l'école<sup>17</sup> et d'interdire et sanctionner leur exploitation dans des conditions de travail dégradantes et pénibles pour leur développement physique et moral est la meilleure politique pour l'enfance qu'un gouvernement peut poursuivre. Investir dans l'éducation de sa jeunesse, c'est investir dans son avenir et préparer une génération capable de relever les défis d'une économie mondialisée et de plus en plus basée sur la technologie, le savoir et la connaissance.

---

<sup>13</sup> OCDE, (1996), « *Le commerce, l'emploi et les normes du travail. Une étude sur les droits fondamentaux des travailleurs et l'échange international* », Paris, p. 29.

<sup>14</sup> Sandra Polaski, (2003b), "Trade and Labor Standards. A Strategy for Developing Countries", *Carnegie Endowment for International Peace*, p. 20.

<sup>15</sup> OCDE, (1996), *Ibidem*.

<sup>16</sup> BIT, (2006), « *La fin du travail des enfants : Un objectif à notre portée* », Rapport global en vertu du suivi de la Déclaration de l'OIT relative aux principes et droits fondamentaux au travail, Genève, disponible en ligne : <http://www.ilo.org/public/french/standards/reim/ilc/ilc95/pdf/rep-i-b.pdf>

<sup>17</sup> Sandra Polaski, (2003b), *loc. cit.*, p. 21.

### **La Déclaration de l'OIT relative aux principes et droits fondamentaux au travail**

En 1998, pour la première fois, la communauté internationale dans son ensemble a convenu, au plus haut niveau politique, de promouvoir un ensemble de normes fondamentales du travail consacrées par huit conventions de l'OIT<sup>18</sup>. Cette étape historique a permis de faire figurer les normes du travail à l'ordre du jour politique mondial dans un cadre clairement favorable au développement et d'en faire des outils essentiels au service de l'élimination de la pauvreté, de la réalisation du plein emploi et de la cohésion sociale. La Déclaration relative aux principes et droits fondamentaux au travail demande à tous les pays membres de l'organisation de respecter, promouvoir et réaliser, de bonne foi et conformément à la Constitution de l'Organisation, les principes concernant les droits fondamentaux qui sont l'objet desdites conventions, à savoir :

- a) la liberté d'association et du droit de négociation collective;
- b) l'élimination de toute forme de travail forcé ou obligatoire;
- c) l'abolition effective du travail des enfants, et;
- d) l'élimination de la discrimination en matière d'emploi et de profession.

Ces principes et droits fondamentaux revêtent une importance particulière parce qu'ils constituent un ensemble de droits universels qui permettent aux individus de revendiquer librement et avec des chances égales leur juste participation aux richesses qu'ils ont contribué à créer, et de réaliser pleinement leur potentiel humain. Le respect des droits fondamentaux au travail, internationalement reconnus, est largement considéré comme primordial pour garantir l'égalité et le progrès social, éliminer la pauvreté et parvenir à une paix universelle et durable. Ces droits établissent une norme en matière d'équité dont peuvent s'inspirer tous les pays pour établir, compte tenu de leur situation particulière, le cadre institutionnel des marchés du travail, cette norme étant par ailleurs reconnue comme un fondement de l'économie mondiale. Les valeurs consacrées par la Déclaration relative aux principes et droits fondamentaux au travail font partie des libertés qui constituent à la fois un objectif élémentaire et un moyen principal du développement. Ces droits sont universellement considérés comme des droits fondamentaux et ont nul besoin d'être justifiés, notamment au plan économique. Cela ne signifie toutefois pas qu'ils ne sont pas économiquement efficaces.

---

<sup>18</sup> Il s'agit des conventions suivantes : 1. La convention n° 29 sur le travail forcé, de 1930; 2. La convention n° 105 sur l'abolition du travail forcé, de 1957; 3. La convention n° 111 concernant la discrimination en matière d'emploi et de profession, de 1958; 4. La convention n° 100 sur l'égalité de rémunération, de 1951; 5. La convention n° 87 sur la liberté syndicale et la protection du droit syndical, de 1948; 6. La convention n° 98 sur le droit d'organisation et de négociation collective, de 1949; 7. La convention n° 138 sur l'âge minimum d'admission à l'emploi, de 1973, et; 8. La convention n° 182 sur les pires formes de travail des enfants, de 1999.

### *Les arguments économiques*

Au niveau économique, les partisans de l'intégration des questions du travail dans l'agenda du commerce international exhortent les avantages et les bienfaits du respect des normes du travail sur différents niveaux : premièrement, sur celui de la réciprocité et de l'élimination des pratiques commerciales discriminatoires et déloyales. Deuxièmement, pour la lutte contre l'exploitation du travailleur et la consécration de sa place dans la société en tant qu'acteur économique et créateur de la richesse. Et, troisièmement, pour la prévention d'un nivellement international vers le bas, où les droits des travailleurs sont bafoués pour doper une compétitivité économique artificielle.

Ces arguments mettent en exergue les effets positifs du respect de ces normes par les pays en développement en termes d'augmentation des salaires et de répartition plus égalitaire des revenus. Mais, ils font également preuve d'une certaine crainte de la part des pays développés de voir leurs entreprises délocaliser leurs activités vers d'autres pays où les coûts de la main-d'œuvre sont moins chers et les normes du travail moins exigeantes.

Ainsi, les objectifs de la lutte contre les délocalisations et de la protection des travailleurs des pays développés de toute concurrence déloyale de la part de leurs homologues des pays en développement, font de la dimension sociale une composante fondamentale des politiques commerciales des pays développés.

Cette crainte concernant le dumping social (J-M. Siroën, 1996) se justifie par les conséquences négatives que peut avoir l'ouverture commerciale sur les pays en développement, au cas où ces derniers feraient de l'exploitation du travailleur un outil pour le renforcement de leur compétitivité économique vis-à-vis de l'étranger. Pire encore, le risque de défaillance d'un État peut être aggravé par la tentation des autres de s'aligner sur son comportement afin de doper leur compétitivité<sup>19</sup>, et d'acquérir de « faux avantages comparatifs » en maintenant le coût du travail anormalement bas<sup>20</sup>. Dans un tel contexte, on peut craindre des réactions protectionnistes de la part des pays lésés, et ce, afin de protéger leurs économies et travailleurs<sup>21</sup>, d'où une menace non seulement pour la liberté commerciale internationale, mais également pour la stabilité politique mondiale.

---

<sup>19</sup> Siroën Jean-Marc, (1996), « Développement économique et développement social. L'incidence d'une clause sociale », in *Les relations entre le développement économique et le développement social, incidences possibles d'un socle de normes sociales minimum*, Ministère de l'Industrie, Paris, p. 14

<sup>20</sup> *Ibidem.*, p. 17.

<sup>21</sup> Assemblée Nationale, (2000), « Le dumping social en Europe », Rapport d'information déposé par la Délégation de l'Assemblée nationale pour l'Union européenne, N° 2423, Paris. p. 48.

### Le principe de la réciprocité et d'élimination des pratiques commerciales discriminatoires et déloyales

En vertu de ce principe, les pays en développement ne peuvent que gagner à moyen et à long terme en adoptant et en respectant les normes du travail et en acceptant de les intégrer au sein des accords commerciaux internationaux<sup>22</sup>, et ce, malgré les coûts que ces derniers risquent d'entraîner à court terme pour la restructuration et la réadaptation de leurs marchés nationaux du travail. Le respect des normes du travail permettrait d'éviter toute forme de concurrence déloyale ou destructive en poussant vers une compétitivité basée sur des fondements économiques sains et réels, et non artificiels, ainsi qu'en stimulant un développement durable et global qui associe et équilibre les objectifs de croissance économique d'une part, et l'impératif de respect des normes du travail, d'autre part<sup>23</sup>. Bref, le respect des normes du travail est la base d'une politique efficace de développement économique et humain<sup>24</sup>.

Cette approche met en lumière le rôle que peuvent jouer les normes du travail dans la promotion de la croissance économique et l'attractivité des investissements directs étrangers pour un pays en développement. L'expérience historique montre qu'une politique de non-respect des droits des travailleurs, notamment à travers la maîtrise de la masse salariale, n'a pas été toujours une politique économique efficace et durable pour attirer des investissements de haute valeur ajoutée. Au contraire, c'est le respect et la valorisation de la place du travailleur en tant qu'acteur économique fondamental, qui constitue la base d'une politique de croissance économique réussie. Selon S. Polaski (2003), les pays qui ont adopté des lois insistant sur le respect et la promotion des normes du travail, ont pu réaliser les meilleurs résultats en matière de répartition des revenus et de réduction de la pauvreté, voire même dans certains cas, ils ont enregistré des taux de croissance économique plus élevés et durables que les pays qui n'ont manifesté aucun intérêt pour cette question<sup>25</sup>. Dans cette optique, la protection des normes du travail ne peut être qu'une politique gagnante pour les pays en développement, notamment en raison des avantages commerciaux en termes de facilité d'accès de leurs produits et services aux marchés des pays partenaires, en contrepartie (et comme récompense) de leurs efforts en matière de travail<sup>26</sup>.

Pour W. Martin et K. E. Maskus (2001), la violation des normes du travail, si elle peut renforcer la compétitivité des entreprises nationales, à court terme au niveau international, en exerçant de fortes pressions sur les salaires et les normes

---

<sup>22</sup> Cleopatra Doumbia-Henry, et Eric Gravel, (2006), « Accords de libre-échange et normes de travail: evolution récente », *Revue internationale du Travail*, vol. 145, n°3, p. 227.

<sup>23</sup> *Idem.*

<sup>24</sup> Sandra Polaski, (2003b), *loc. cit.*, p. 20.

<sup>25</sup> Sandra Polaski, (2003b), *loc. cit.*, p. 4.

<sup>26</sup> *Idem.*

du travail, afin de les maintenir à un niveau très bas et inférieur par rapport aux autres concurrents. Elle ne peut être une stratégie réussie à long terme. Car elle entraînera des coûts d'efficience pour l'ensemble de l'économie nationale<sup>27</sup>. Un travailleur exploité est un travailleur peu susceptible d'aimer son travail, d'investir dans sa formation continue, et d'être motivé pour le développement de ses compétences et habiletés. Par conséquent, son rendement et sa performance resteront en dessous de ses potentialités et de ses capacités, d'où une perte pour l'entreprise. Par contre, les normes du travail en améliorant les conditions des travailleurs auront un impact positif sur leur implication dans le processus de production et la réussite de l'entreprise.

L'histoire contemporaine montre que si les États-Unis, les pays de l'Union européenne, le Japon et certains pays de l'Asie du Sud-Est ont pu réaliser des taux de croissance économique élevés et durables, c'est d'abord et avant tout grâce à la complémentarité de leurs politiques économiques et sociales, et également grâce à la libération des capacités de leurs citoyens et la consécration de leurs droits et libertés. En ce sens, il ne peut y avoir de développement économique et social sans respect des droits fondamentaux de l'Homme, tout simplement parce que l'homme doit être l'objectif premier et ultime de toute politique de développement, et aussi parce que l'homme est la principale source de la richesse.

### La course vers le bas et le dilemme du prisonnier

Le non-respect des normes du travail dans un pays donné risque de mettre en cause la légitimité du système commercial international tout entier<sup>28</sup>. Un tel système sera accusé de nuire aux normes du travail et de permettre l'exploitation des travailleurs au lieu de favoriser leur épanouissement et s'assurer une meilleure répartition des revenus dans la société. Dans la perspective de K. E. Maskus (1997), une course vers le bas risque d'entraîner un déclin global des normes du travail<sup>29</sup>. Même dans le scénario où la course vers le bas se limite aux pays en développement seulement, elle risque de décourager d'autres pays d'adopter les normes du travail et d'imposer leur respect effectif<sup>30</sup>.

En l'absence d'un mécanisme international de coordination institutionnelle et de contrôle de l'effectivité du respect par tous les pays des normes du travail, on assiste à l'émergence d'un dilemme de prisonnier. Les pays en développement risquent d'omettre et négliger le respect de ces normes à des fins néo-mercantilistes

<sup>27</sup> Martin Will, et Maskus, Keith E, (2001), "Core Labor Standards and Competitiveness: Implications for Global Trade Policy", *Review of International Economics*, No. 9 (2), p. 319.

<sup>28</sup> *Idem*.

<sup>29</sup> Maskus, Keith E., (August 1997), "Should Core Labor Standards Be Imposed Through International Trade Policy?", *World Bank Working Paper* No. 1817, Washington D.C., p. 41.

<sup>30</sup> *Idem*.

de compétitivité économique et d'augmentation des exportations à l'étranger. Ainsi, au lieu d'en assurer le respect, on va se diriger vers un nivellement par le bas en matière de protection sociale. Pire encore, les travailleurs dans les pays développés seront menacés de voir leurs droits et avantages sociaux s'éroder dans ce contexte de concurrence aride pour la croissance et les IDE.

Certains pays de l'OCDE affirment que l'augmentation des taux de chômage, le ralentissement de la croissance économique, la délocalisation de certaines activités de production et la diminution des salaires pour les travailleurs non qualifiés s'expliquent par l'ouverture et l'augmentation croissante des échanges commerciaux avec les pays en développement. Ces derniers sont accusés de profiter de la réduction des barrières tarifaires et non tarifaires pour l'accès de leurs biens et services aux marchés des pays développés afin de permettre et tolérer l'exploitation de leurs travailleurs et la violation des normes du travail. Certains pays en développement sont accusés de pratiquer un dumping social, où la compétitivité de leurs produits est basée principalement sur la disponibilité et l'exploitation d'une main-d'œuvre bon marché et à bas prix, d'où une concurrence déloyale par rapport aux travailleurs des pays développés, qui bénéficient eux de meilleures conditions de travail, notamment pour ce qui est de la rémunération.

En effet, certains pays font du faible coût de leur main-d'œuvre et de leur maigre protection sociale des droits des travailleurs un moyen pour encourager et attirer les IDE. Ainsi, le Bangladesh déclare officiellement qu'il offre le « profit optimal », et qu'il « offre les coûts les plus bas, mais une force de travail productive »<sup>31</sup>. Il n'hésite pas à rappeler aux investisseurs étrangers également que : « les lois y interdisent la constitution de syndicats dans certaines zones et que les grèves y sont illégales » (voir annexe 1). Au Honduras, on demande aux investisseurs étrangers : « *Want to cut your labour costs? Cut here* » (voir annexe 2). En République dominicaine, on se vante du coût limité de la main-d'œuvre à seulement 56 cents l'heure (voir annexe 3), alors que dans l'État du Yucatan, au Mexique, on assure aux employeurs qu'ils peuvent payer moins qu'un dollar par heure à leurs employés : « – *There's no way I can get my labour costs down to \$ 1 an hour; – Yes you can : Yucatan* » (voir annexe 4).

---

<sup>31</sup> Assemblée nationale, *op. cit.*, p. 42.

## Ouverture commerciale et protection des travailleurs non qualifiés des pays développés

Richard Freeman (1995) se posait la question, dans le cadre d'un article très provocateur intitulé « Vos salaires sont-ils fixés à Pékin? », de savoir si l'ouverture commerciale des pays développés aux pays en développement pourrait entraîner le chômage ou, du moins, compromettre le niveau des salaires perçus par les travailleurs non qualifiés dans les pays développés. La problématique posée par R. Freeman trouve sa justification dans les craintes exprimées par certains pays développés de voir la totalité des secteurs économiques employant des travailleurs non qualifiés en train de se délocaliser dans les pays en développement<sup>32</sup>.

L'ouverture commerciale se traduit par des transferts d'activités à faible valeur ajoutée et à forte intensité de main-d'œuvre vers les pays en développement. Tandis, que les pays les plus avancés ont tendance à se focaliser dans les secteurs à haute valeur ajoutée et au contenu technologique élevé, où leur avantage comparatif est le plus significatif. Il en résulte, dans les pays développés, un accroissement de l'offre d'emploi pour la main-d'œuvre qualifiée et une amélioration de ses conditions de travail. Alors que pour ce qui est de la main d'œuvre non qualifiée, on assiste à une contraction de l'offre, ce qui cause une amélioration du niveau de vie des premiers et une précarisation de celui des derniers<sup>33</sup>.

L'ouverture commerciale des pays développés sur les pays en développement dans le cadre des accords de l'OMC et des accords de libre-échange bilatéraux a donné naissance à un débat théorique sur le rôle du commerce international, et plus précisément de la compétitivité prix dans la détermination des niveaux d'emploi et de salaire dans les pays développés.

Ainsi, pour les opposants de l'ouverture commerciale sur les pays en développement, cette dernière risque de pénaliser les travailleurs non qualifiés des pays développés. Stolper et Samuelson (1941) ont montré, dans une étude dont le résultat a été érigé depuis en théorème, que la rémunération réelle du travail non qualifié dans les pays développés est plus faible dans le cadre du libre-échange qu'en autarcie. Pour sa part, Wood (1994) considère que le commerce international exerce un impact négatif sur la distribution des revenus, arguant que le commerce avec les nouveaux pays industrialisés est une des causes principales de l'inégalité des revenus et du chômage structurel dans les pays développés.

À l'opposé, les tenants de l'approche théorique critiquant l'exagération de l'impact de l'ouverture sur les pays en développement, le commerce international n'explique qu'une partie infime du chômage des travailleurs non qualifiés des pays

<sup>32</sup> Jean Sébastien, (mai 1999), « *Commerce international et marché du travail* », Thèse pour le doctorat en Sciences Économiques, Université de Paris I Panthéon Sorbonne, Paris., p. 1.

<sup>33</sup> Assemblée nationale, *op. cit.*, p. 43.

développés. Baldwin et Cain (2000) ont démontré que le commerce international n'explique que 9 % des inégalités de revenus aux États-Unis pour la période 1977-1987. Pour leur part, Krugman et Lawrence (1993) et Lawrence et Slaughter (1993) affirment que le commerce international n'exerce qu'un impact très réduit sur la distribution des revenus dans les pays développés<sup>34</sup>.

### Faire commerce avec la Chine!

Le contexte commercial international a beaucoup changé depuis la fin des années quatre-vingt-dix, dans la mesure où une grande puissance commerciale naissante telle que la Chine fait maintenant partie des pays membres de l'OMC et, à ce titre, elle bénéficie de la clause de la nation la plus favorisée pour écouler ses produits à bas prix partout dans le monde, y compris dans les marchés des pays en développement, et ce, à cause principalement des violations des normes du travail et du contrôle des augmentations des salaires de ses travailleurs. La Chine bénéficie déjà d'une main-d'œuvre abondante et à bas prix, qui rend toute concurrence de la part des autres pays en développement en matière des coûts du travail très difficile à imaginer<sup>35</sup>. L'un des secteurs d'exportation où la concurrence entre la Chine et certains autres pays en développement est la plus acharnée est celle de l'industrie du textile et de l'habillement.

Ainsi, la fin de l'Arrangement multifibres (AMF), en janvier 2005, qui garantissait l'accès pour les exportations d'un grand nombre de pays en développement aux marchés de l'Union européenne et des États-Unis, grâce au mécanisme des quotas, a eu des effets négatifs sur des pays en développement comme le Maroc, la Tunisie, l'Égypte et la Jordanie<sup>36</sup>. Ces pays ont perdu une grande partie de leurs parts de marchés et de leurs clientèles étrangères à cause de la compétitivité prix supérieure des produits asiatiques, notamment chinois, et de leurs prix plus bas en raison des coûts très réduits de la main-d'œuvre par rapport à celles des quatre pays d'Afrique du Nord et du Moyen-Orient (MENA). La part du Maroc dans le marché européen est passée de 5,3 % en 1997, à seulement 4,8 % en 2004. Alors que celle de la Chine a augmenté de 23,2 % à 26,9 % pour la même période<sup>37</sup>. La Banque mondiale explique cette situation par le fait que :

---

<sup>34</sup> Maskus, Keith E., *loc. cit.*, p. 44.

<sup>35</sup> Polaski Sandra, (2003a), "Why Happy Workers Are Good for Growth", *South China Morning Post*.

<sup>36</sup> *Idem*.

<sup>37</sup> *Idem*.



*MENA-4's labor costs are significantly higher than labor costs in the Asian competitors. Bangladesh's labor cost is as little as 11 percent of Morocco's. China (both Coastal and Mainland), India, Indonesia, Pakistan, Sri Lanka, and Vietnam all offer significantly lower total wage per hour than Morocco and Tunisia. Furthermore, the firms in Asia operate for a higher number of days per year compared to Morocco and Tunisia, up to 340 days per year in the cases of Bangladesh, Mainland China, India, Malaysia, Sri Lanka, Taiwan, and Vietnam<sup>38</sup>.*

Dans ce contexte, il est devenu de l'intérêt des pays en développement de défendre et d'appeler au respect des normes du travail, faute de quoi leurs marchés étrangers risquent de se réduire et leurs marchés nationaux risquent quant à eux d'être envahis par des produits qui n'ont d'autres avantages comparatifs que celui de la violation systématique des normes du travail. Par conséquent, le refus de certains pays en développement d'adhérer à des mécanismes internationaux qui contiennent des engagements contraignants en matière de travail témoigne d'un manque de volonté et de vision de la part de ces derniers. Le refus de baser la compétitivité de son économie sur des avantages comparatifs et des bases économiques saines et réelles et non pas artificielles — au lieu de continuer à permettre l'exploitation des travailleurs et le non-respect de leurs droits humains les plus fondamentaux et élémentaires — ne représente en aucun cas une stratégie de développement économique visionnaire, solide et durable<sup>39</sup>. En plus d'une perte significative des parts des marchés internationaux, ces pays manqueront également à leurs missions de réduction des écarts entre les revenus, de réduction de la pauvreté et d'instauration d'un climat de paix politique et sociale favorable à la prospérité économique et à l'attractivité des investissements.

### Normes du travail et démocratie

D. Rodrik (1998), dans un article intitulé « *Democracies Pay Higher Wages* », défend l'existence d'un lien entre le niveau de démocratie dans un pays et le niveau des salaires reçus par les travailleurs. L'auteur affirme que les salaires des travailleurs mexicains auraient pu augmenter de 6 % à 38 % si le Mexique avait développé un régime démocratique semblable à celui des États-Unis<sup>40</sup>. Il considère que les pays qui ont réussi leur transition démocratique, tels que l'Espagne, le

<sup>38</sup> Banque mondiale, (December 2006), "Morocco, Tunisia, Egypt and Jordan after the end of the Multi-Fiber agreement: Impact, Challenges and Prospects", Report No. 35376 MNA, Washington D.C., p. 27.

<sup>39</sup> Sandra Polaski, (2003a), *loc. cit.*, p. 8.

<sup>40</sup> Dani Rodrik, (October 1998), "Democracies Pay Higher Wages", *NBER Working Papers*, No. 6364, National Bureau of Economic Research, p. 2.

Portugal et la Grèce, ont pu enregistrer une nette évolution dans le niveau des salaires perçus par leurs travailleurs<sup>41</sup>.

*(...) democracy serves to raise wages in part through other channels than the freedom of association and collective bargaining. Competition among political parties and access by workers to political institutions can shape a whole range of legislation and institutions that determine labor-market outcomes. Rules on arbitration and on the hiring and firing of workers, minimum wages, provisions on social insurance and other benefits, the generosity of public-sector wages, (...) Political regimes that are more responsive to workers can be expected to yield more labor-friendly outcomes along such dimensions<sup>42</sup>.*

Toutefois, et malgré l'importance des avantages défendus par cette approche théorique pour la croissance économique et le développement social et humain, certains auteurs sont très sceptiques quant au lien entre commerce et normes du travail. Le principal argument invoqué à ce sujet est celui d'un protectionnisme renouvelé de la part des pays développés sous le prétexte des droits de l'Homme et de l'efficacité économique.

### **L'approche théorique contre l'intégration des questions de travail au commerce**

Le principal argument des partisans de cette approche (Panagariya, 2005; P. Krugman, 1997) met en exergue l'objectif et les visées protectionnistes subtilement cachés des demandes des pays développés d'assurer le respect et l'application effective des normes du travail par les pays en développement. Les pays développés n'insistent sur ce sujet que pour la protection de leurs économies de l'avantage comparatif principal dont jouit la majorité des pays en développement, à savoir celui du bas coût de leur main-d'œuvre<sup>43</sup>. Ainsi, se pose la question par exemple de savoir : Pourquoi un pays comme les États-Unis qui ne cesse d'insister sur la nécessité de respect des normes du travail pour ses partenaires commerciaux, n'a lui-même ratifié que seulement deux de l'ensemble des conventions relatives aux principes et droits fondamentaux au travail de l'OIT<sup>44</sup>? Et pourquoi également la majorité des pays développés n'a-t-elle pas encore ratifié la convention n° 97 sur les droits des travailleurs migrants?

---

<sup>41</sup> *Idem.*

<sup>42</sup> *Ibidem.*, p. 21.

<sup>43</sup> Christian Deblock, *loc. cit.*, p. 13.

<sup>44</sup> Les États-Unis ont ratifié seulement la convention n°105 sur l'abolition du travail forcé et la convention n°182 sur les pires formes du travail des enfants.

Il ne s'agit, pour les tenants de cette approche, que d'un comportement hypocrite de la part des pays développés, notamment les États-Unis, et d'un autre moyen ou un nouveau type de protectionnisme adapté aux besoins et objectifs économiques desdits pays développés et ayant pour principal objectif l'affaiblissement des potentiels productifs et concurrentiels des pays en développement, et ce, en leur enlevant un de leurs importants avantages comparatifs dans le commerce international sous le prétexte de la défense des droits de l'Homme et d'humanisation du commerce.

Paul Krugman (1997) s'oppose à l'application des normes du travail pour l'élimination des ateliers de misère (*sweatshops*), en arguant qu'il vaut mieux avoir un travail que de rester en chômage : « *Bad jobs are better than no jobs at all.* ». Un travail permet au moins d'avoir un revenu pour survivre, entretenir sa famille et satisfaire ses besoins de vie les plus élémentaires. Le travail est conçu comme une priorité et une nécessité, alors que les normes l'encadrant ne sont qu'un luxe auquel on ne s'intéresse pas lorsqu'on est pauvre et au chômage<sup>45</sup>.

### *Les normes du travail : conséquence et non pas cause de développement économique*

La littérature théorique sur le lien entre les normes du travail et le commerce s'est focalisée principalement sur les effets d'efficacité économique. Les auteurs néoclassiques prétendent que le libre marché conduira à un niveau convenable de respect des normes du travail. Par conséquent, l'interventionnisme étatique n'est pas nécessaire, voire même risque-t-il d'entraîner moins d'efficacité. Les opposants de cette position théorique (Palley, Drake, et Lee, 1999) considèrent le non-respect et la non-conformité aux normes du travail comme un échec du marché, exigeant l'intervention des pouvoirs publics.

Certains pays en développement soutiennent que la conformité et l'application effective des normes du travail constituent une conséquence et non pas une cause de croissance économique. Ce n'est qu'à un certain niveau de développement économique qu'on peut envisager et supporter l'application de ces normes. Dans la perspective de San Martin (1996), la protection des droits des enfants et l'interdiction de leur exploitation dans le travail sont considérées comme une conséquence du processus de croissance économique et non pas comme une cause<sup>46</sup>. Pour ces auteurs, il faut seulement que le PIB par personne atteigne un certain niveau de richesse monétaire (5000 \$ É-U) pour qu'on puisse assister à une meilleure protection des droits des enfants et à l'interdiction de leur exploitation dans les lieux de travail. La protection de ces droits est censée non seulement croître

<sup>45</sup> Paul Krugman, (mars 1997), "In Praise of Cheap Labor: Bad Jobs are Better than No Jobs at All", *Slate*, p. 81.

<sup>46</sup> Keith Maskus, E., *loc. cit.*, p. 14.

avec le niveau de croissance économique, mais également suite à la transformation de la société, qui passe d'agraire à industrielle ou de services, car ces deux derniers secteurs de production exigent des qualités de travail plus développées et, par conséquent, une éducation supérieure et spécialisée<sup>47</sup>. On soutient que les pays développés eux-mêmes n'ont commencé à se préoccuper des questions sociales relatives au travail qu'après avoir atteint un certain niveau de développement économique, où gouvernements et firmes étaient devenus prêts tant économiquement que socialement à assumer de tels engagements. Le cas échéant, les pays en développement risquent d'affaiblir leur avantage comparatif et de diminuer leur compétitivité en matière d'exportations et d'attractivité pour les IDE<sup>48</sup>. La hausse des salaires minimums ou le développement de la protection sociale suivrait spontanément le développement économique, et non pas le contraire. La croissance économique rapide et soutenue n'entraîne pas dans ses sillages que l'amélioration des conditions de vie, mais également l'amélioration des droits et des conditions de travail<sup>49</sup>.

### *Critique de l'hypocrisie occidentale*

Le consensus international sur les normes du travail reste très fragile, vu la non-ratification par plusieurs pays du monde, dont notamment des pays développés comme les États-Unis, de la totalité des conventions de l'OIT couvrant les quatre droits fondamentaux au travail. Les États-Unis n'ont ratifié que deux conventions, à savoir la convention n° 105 sur l'abolition du travail forcé et la convention n° 182 sur les pires formes de travail des enfants.

Selon un rapport publié en 2002 par l'organisation *Human Rights Watch* et intitulé « *Unfair Advantage: Workers' Freedom of Association in the United States under International Human Rights Standards* », l'état des normes du travail aux États-Unis est à l'image de celles de certains pays en développement, à savoir souffrant du manque de respect de certains droits et libertés fondamentaux au travail tels que la liberté d'expression, et le droit de négociation collective : « *Many workers who try to form and join trade unions to bargain with their employers are spied on, harassed, pressured, threatened, suspended, fired, deported or otherwise victimized in reprisal for their exercise of the right to freedom of association*<sup>50</sup>. »

---

<sup>47</sup> *Idem.*

<sup>48</sup> Sarna Ritash, (October 2005), "The Impact of Core labour standards on Foreign Direct Investment in East Asia", *The Japan Institute for Labour Policy and Training*, Tokyo, p. 5.

<sup>49</sup> Arvind, Panagariya, (juin 2005), "Trade and Labor Standards: A Trade Economist's View", *Latin American Trade Network (LATN)*, Working Paper No. 35, Buenos Aires, p. 28.

<sup>50</sup> Human Rights Watch, (2000), "Unfair Advantage: Workers' Freedom of Association in the United States under International Human Rights Standards", p. 3.

De ce fait, les appels des États-Unis à adopter et respecter les normes du travail perdent toute crédibilité<sup>51</sup>. Comment pourrait-on convaincre les gouvernements des pays en développement de l'importance de respecter les normes du travail, si on ne les respecte pas soi-même?

Freeman (2002) considère que si l'objectif des pays développés est d'aider au développement des pays en développement, alors il y a d'autres moyens plus efficaces pour atteindre un tel objectif qui sont encore plus importants que la simple question des normes du travail :

*Assume that you could choose between a) eliminating all barriers to LDC products in advanced countries and substantially reducing the debt burden of the poorest countries; or b) improving information and monitoring on labor standards in LDCs. If your goal was to make the lives of LDC workers better, you would choose a). Elimination of tariffs and other barriers to LDCs, particularly in agriculture, and reduction of huge debt burdens almost certainly can create more good for more people than improved labor standards for workers in export sectors or even more broadly<sup>52</sup>.*

L'élimination des barrières tarifaires et non tarifaires et l'annulation de la dette des pays en développement sont envisagées par Freeman (2002) comme les meilleurs moyens pour assurer et améliorer les normes du travail dans les pays en développement, alors que ramener la question sociale à l'agenda de l'OMC et menacer d'imposer des sanctions sur les pays défaillants pour exiger leur conformité aux normes du travail sont perçus comme des mesures contreproductives. En effet, le débat théorique entre promoteurs et négateurs du lien entre normes du travail et commerce international traite également des questions du lieu d'examen de ces normes et des moyens possibles pour en assurer le respect.

### **OIT ou OMC : à qui doit-on s'adresser?**

Dans quelles mesures les implications sociales de la libéralisation des échanges pourraient être laissées exclusivement à l'initiative unilatérale des États sous le seul aiguillon de l'OIT ou si elles devraient être traitées dans le cadre des règles du commerce international avec la force obligatoire qui s'y attache<sup>53</sup>.

Si, dans la perspective des pays développés, c'est à l'OMC qu'on doit traiter de la question des normes du travail en raison, d'une part, du lien très solide qu'entretiennent ces dernières avec les questions de commerce et, d'autre part, de sa

<sup>51</sup> Arvind, Panagariya, *ibidem.*, p. 6.

<sup>52</sup> Freeman Richard, B., (2002), "Battle over Labor Standards in the Global Economy", Inter-American Development Bank/LATN, Buenos Aires, p. 21.

<sup>53</sup> Cité dans Siroën Jean-Marc, *op. cit.*, p. 14.

capacité institutionnelle d'assurer une conformité effective des normes grâce au mécanisme de persuasion, voire même de la sanction s'il le faut. Dans la perspective des pays en développement, l'OMC n'est compétente que pour les questions liées au commerce international et non pas du travail. C'est l'OIT, en vertu de sa charte constitutive et ses missions telles qu'elles lui ont été assignées par les pays membres, qui est la seule institution internationale compétente pour se prononcer sur les questions de travail. Ainsi, l'OMC est bloquée par les pays en développement afin d'empêcher tout élargissement de ses champs de compétences vers les questions sociales et de travail. Et en même temps, les conventions et déclarations de l'OIT n'ont aucun pouvoir juridiquement contraignant pour sanctionner les États contrevenants, car le fait de ratifier une convention ne signifie nullement qu'elle sera effectivement respectée dans la pratique<sup>54</sup>.

Dans ce contexte de blocage et d'impasse institutionnels, les États, les firmes, et la doctrine ont formulé et développé un certain nombre de solutions alternatives en attendant que la question soit définitivement tranchée. Parmi ces voies alternatives, on peut noter une préférence de la part des États pour la démarche bilatérale au détriment de celle multilatérale, alors que, du côté des firmes, on fait de plus en plus recours à l'élaboration de codes de conduite au sein desquels on s'engage volontairement à respecter et promouvoir sa vision des normes du travail.

### *L'OIT : une institution sans force obligatoire et en manque de mécanismes contraignants*

Dans l'architecture institutionnelle internationale, l'OIT assure la promotion des droits sociaux universels, mais, contrairement à certaines autres institutions internationales telles que l'ONU et l'OMC, l'OIT ne dispose pas d'un mécanisme institutionnel capable de sanctionner le non-respect et la violation par un de ses pays membres de ses engagements en matière des droits fondamentaux au travail<sup>55</sup>. L'absence de ce mécanisme au niveau international est compensée par les législations et droits nationaux internes des pays. C'est aux gouvernements nationaux que revient le droit exclusif de sanctionner tout manquement à l'égard de leur législation nationale du travail, et non pas à un tel mécanisme international. L'OIT ne peut donc avoir d'effets coercitifs sur les pays qui ne respecteraient pas leurs engagements. En corollaire, la ratification des conventions n'implique pas leur mise en application effective (*law enforcement*) de la part des pays signataires. De plus, l'OIT ne dispose pas d'un mécanisme institutionnel pour vérifier, noter et

---

<sup>54</sup> Arvind Panagariya, *loc. cit.*, p. 7.

<sup>55</sup> Rémi Bazillier, (2007), « Normes fondamentales du travail et développement économique », Thèse pour le doctorat en Sciences Économiques, Université de Paris I Panthéon Sorbonne, Paris, p. 4.

évaluer la conformité des pays membres à ses engagements. Même si la Déclaration de 1998 dispose que :

(...) même lorsqu'ils n'ont pas ratifié les conventions en question, [ils] ont l'obligation, du seul fait de leur appartenance à l'organisation, de respecter, promouvoir et réaliser, de bonne foi et conformément à la Constitution, les principes concernant les droits fondamentaux qui sont l'objet des dites conventions<sup>56</sup>.

Pour pallier ce vide institutionnel international, la littérature théorique suggère différents scénarios et pistes de réformes. Pour certains auteurs, il est temps de revoir et moderniser la structure institutionnelle de l'OIT en la dotant d'un organe coercitif chargé de veiller au respect par les pays membres des conventions en la matière et, le cas échéant, de sanctionner tout manquement, à l'image de l'Organe de règlement des différends (ORD) pour les questions du commerce dans le cadre de l'OMC.

### *L'OMC : une institution bloquée par les pays en développement*

Dans la perspective de certains gouvernements, notamment ceux des pays développés, c'est à l'OMC que les questions de la liberté de négocier collectivement, la liberté d'association, l'élimination de la discrimination dans les lieux de travail, le travail des enfants et l'élimination des pratiques abusives dans les lieux de travail doivent être abordées et discutées<sup>57</sup>. L'argument fondamental évoqué pour défendre cette position est celui de la capacité de l'OMC à assurer un meilleur respect de ces normes grâce à son pouvoir dissuasif d'imposer des sanctions commerciales aux pays contrevenants (OMC 1999)<sup>58</sup>. Cela dit, les pays en développement considèrent que toute tentative d'implication de l'OMC dans les questions sociales relatives aux normes du travail n'est qu'une forme déguisée de protectionnisme invoquée par les pays développés pour compromettre l'avantage comparatif dont ils bénéficient en termes de coûts bas de la main-d'œuvre. Les pays en développement ont toujours été hostiles à l'idée de faire de l'OMC l'organe principal de traitement des questions de travail. Un consensus a été atteint lors de la Conférence de Singapour, en 1996, en disposant que :

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

<sup>56</sup> Voir le site Web de l'OIT : <http://www.ilo.org/declaration/thedeclaration/textdeclaration/lang--fr/index.htm> visité le 11 octobre 2009.

<sup>57</sup> Stern Robert, M., (1998), "Labor Standards and International Trade", *Research Seminar in International Economics*, Working Papers 430, University of Michigan, p. 16.

<sup>58</sup> Organisation mondiale du commerce, (1999), « Commerce et normes du travail », *Conférence ministérielle de l'OMC* à Seattle, p. 1.



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. À cet égard, nous notons que les Secrétariats de l'OMC et de l'OIT continueront de collaborer comme ils le font actuellement<sup>59</sup>.

Dans la perspective des pays en développement, seule la croissance économique est capable d'impulser une dynamique d'amélioration des conditions de travail et des normes du travail, alors que tout passage par les règles et sanctions de l'OMC ne pourrait qu'aggraver la situation de chômage et de pauvreté dans ces pays et, par conséquent, favoriser le travail dans l'économie informelle et retarder l'application complète et effective des normes du travail<sup>60</sup>.

D'un point de vue théorique, on note une division entre les auteurs quant à l'utilité d'imposer aux pays non respectueux des normes du travail des sanctions commerciales. Pour les détracteurs de cette thèse (Maskus, 1997; Srinivisan, 1998; Brown et *al*, 1996; Brown, 2000; Panagariya, 2001), de telles sanctions commerciales ou financières ne pourraient être que contreproductives et compromettantes pour les efforts de réduction de la pauvreté dans les pays en développement<sup>61</sup>. A. Panagariya (2001), dans son article « *Labor Standards and Trade Sanctions: Right End Wrong Means* », défend cette thèse, en arguant que :

*(...) there are reasons to believe that trade sanctions will have the opposite of the desired impact. This is evidenced by the experience of Bangladesh in 1993 when merely the threat of U.S. sanctions led the terrified owners of garment factories in Dhaka to dismiss all children below age 16. According to a recent article by Jeremy Seabrook in the Financial Times, anecdotal evidence suggests that many of these children met a fate worse than in the factories, ending up in workshops and factories not producing for export, or as prostitutes and street vendors*<sup>62</sup>.

Pour sa part, B. Hasnat (2002) a conclu qu'à l'exception du droit d'association et de négociation collective, les autres normes du travail n'exercent pas d'influence significative sur les flux de commerce. Il en découle qu'il n'y a aucune excuse ou justification pour les pays développés d'imposer des sanctions commerciales aux

---

<sup>59</sup> *Ibidem.*, p. 2.

<sup>60</sup> *Ibidem.*, p. 1.

<sup>61</sup> Rémi Bazillier, (2007), *loc. cit.*, p. 10.

<sup>62</sup> A. Panagariya, (2001), "Labor Standards and Trade Sanctions: Right End Wrong Means", Presentation at the conference « Towards An Agenda for Research on International Economic Integration and Labor Markets », January 15-16, 2001, East-West Center, Hawaii, p. 15.



pays en développement où les normes du travail ne sont pas suffisamment protégées. Si le commerce avec les pays en développement exerce un impact négatif sur les travailleurs dans les pays développés, il vaut mieux pour ces derniers d'adopter des politiques d'ajustement et d'aide à la formation continue au lieu de fermer leurs marchés aux produits des pays en développement<sup>63</sup>.

À l'opposé, pour les partisans de l'idée d'imposer des sanctions aux pays contrevenants (Rodrik 1996; Leary, 1996), on propose l'instauration d'une clause sociale limitée sanctionnant toute violation des droits du travail. Freeman (1994) propose une intégration des questions du travail dans le commerce :

*Unlike trade economists who view any interference with free trade as the work of the devil, I would be pragmatic in this area...If trade negotiations are the only way to raise forcefully the standards flag in an international setting, why not? If trade sanctions can improve labor standards that benefit must be weighed against the cost of lost trade. If trade sanctions can overturn an evil dictatorial regime and save human lives, go for it. Perhaps the standards issue will induce international trading groups to consider innovative ways that international trade might be used to finance improvements in standards<sup>64</sup>.*

J.-M. Siroën (1996) affirme quant à lui que l'absence des questions de travail de l'agenda de l'OMC risque de remettre en cause la cohérence du système commercial multilatéral et de nourrir les réactions protectionnistes et nationalistes dans le monde. La Constitution de l'OIT considère que le respect des normes du travail est un garant de la paix internationale, prévoyant qu'une : « Paix universelle et durable ne peut être fondée que sur la base de la justice sociale<sup>65</sup> ». Cette situation représente donc une menace pour la stabilité politique internationale. Le principe de base est que les règles de l'OMC dénoncent les pratiques commerciales déloyales, comme le dumping et les subventions, en imposant des sanctions aux pays impliqués. Si on applique ce même principe aux politiques et pratiques non respectueuses des normes du travail, on saura que ces dernières exercent le même effet négatif sur le commerce que le dumping et les subventions. Or, ils restent en dehors du champ de compétence de l'OMC<sup>66</sup>. Si l'article VI du GATT permet au pays importateur de sanctionner par l'imposition d'un droit antidumping « l'introduction des produits d'un pays sur le marché d'un autre pays à un prix inférieur à leur valeur normale ». Encore là, lorsque le prix anormalement bas résulte d'une

<sup>63</sup> Hasnat Baban, (2002), "The Impact of Core Labour Standards on Exports", *International Business Review.*, Volume 11, p. 573.

<sup>64</sup> Cité dans Stern Robert, *loc. cit.*, p. 24.

<sup>65</sup> Préambule de la Constitution de l'OIT, p. 1. Disponible en ligne : <http://www.ilo.org/ilolex/french/constq.htm>, page web visitée le 27 novembre 2010.

<sup>66</sup> J.-M. Siroën, *loc. cit.*, p. 3.

subvention, l'imposition d'un droit compensateur<sup>67</sup>. On comprend mal comment les pratiques déloyales en matière des normes du travail peuvent continuer à échapper à la réglementation de l'OMC, alors qu'ils exercent le même effet négatif sur le commerce international en augmentant les exportations et la compétitivité « prix » des biens et services sur des bases déloyales. Dans ces conditions, l'intervention éventuelle de l'OMC dans le domaine des pratiques sociales se justifierait par les avantages habituels de la coopération sur la non-coopération<sup>68</sup>.

Une autre partie de la littérature, en l'occurrence C. Barry et S.J. Reddy (2008), appelle à la création d'une nouvelle institution internationale qui serait chargée à la fois des questions du commerce et du travail afin de mettre fin à ce conflit de compétences entre l'OMC et l'OIT.

### *Vers la création d'une nouvelle institution internationale*

C. Barry et S.J. Reddy (2008) ont appelé à la création d'une nouvelle institution internationale nommée *Agency for Trade and Labor Standards* (ATLAS)<sup>69</sup>. Cette institution aura pour mission de promouvoir la prospérité économique internationale à travers, d'une part, la promotion des bienfaits du commerce et du libre-échange et, d'autre part, la défense des droits fondamentaux au travail<sup>70</sup>. Il s'agit d'une liaison et interdépendance institutionnelle entre commerce et travail dans le cadre d'une approche néo-fonctionnaliste où l'objectif est de mettre fin aux conflits de compétence qui existe en la matière entre l'OMC et l'OIT<sup>71</sup>. L'ATLAS aura une double mission et peut être administrée conjointement par l'OMC et l'OIT. Elle sera responsable de la création et du maintien d'un régime de « liaison de droits » (*rights linkage*), où les droits et bénéfices liés au commerce sont interdépendants, conditionnés et assujettis au respect des normes du travail. Un pays membre ne peut bénéficier des avantages liés au libre accès aux marchés des autres pays membres en l'absence de sa conformité et de son respect des normes du travail au niveau national<sup>72</sup>.

Cela dit, les États-nations ont pour leur part conçu une approche où commerce et normes du travail sont interdépendants, mais, cette fois-ci, dans le cadre d'accords commerciaux de libre-échange.

---

<sup>67</sup> *Ibidem.*, p. 67.

<sup>68</sup> *Ibidem.*, p. 15.

<sup>69</sup> Barry Christian, et Reddy Sanjay G., (2008), *International Trade and Labor Standards: A Proposal for Linkage*, Columbia University Press, p. 7.

<sup>70</sup> *Idem.*

<sup>71</sup> *Idem.*

<sup>72</sup> *Idem.*

## Le bilatéralisme et le triomphe des accords de libre-échange

Dans un contexte de blocage des négociations sociales internationales au niveau de l'OIT et de l'OMC, les pays développés ont opté pour la voie bilatérale afin de défendre les intérêts de leurs travailleurs et faire passer leurs positions et modèles en la matière. Dans cette perspective, les accords de libre-échange incluant des dispositions en matière du travail ne sont qu'un autre moyen conçu par les pays développés pour contrecarrer la résistance des pays en développement et mettre fin à leur alliance au sein des négociations commerciales multilatérales, et ce, en essayant de bâtir un système commercial du bas vers le haut, dans une perspective de généralisation des dispositions d'un seul accord de libre-échange sur un grand nombre de pays en développement. On peut distinguer deux grands modèles à cet effet, à savoir celui des États-Unis et celui Européen.

### *Le modèle américain*

Depuis 1993, les États-Unis ont inclus des dispositions sur le travail dans tous les accords bilatéraux et régionaux qu'ils ont signés (Accord de libre-échange nord-américain, Chili, Jordanie, Maroc, Singapour, Bahreïn, etc.), y compris dans le cadre d'un accord bilatéral sur le textile avec le Cambodge. Dans l'ensemble de ces accords, le chapitre sur le travail dispose que : « *Les parties réaffirment les obligations qui leur incombent en leur qualité de Membres de l'OIT, ainsi que des engagements qu'ils ont pris en vertu de la Déclaration de l'OIT relative aux principes et droits fondamentaux au travail et à son suivi* ».

À l'opposé, dans les accords de libre-échange signés avant 1993, comme celui avec Israël par exemple, en 1985, et celui avec le Canada, en 1988, les engagements en matière des droits au travail ne faisaient pas partie intégrante des textes de ces accords<sup>73</sup>. La pratique américaine à l'époque se limitait à exiger de ses pays partenaires un engagement et un respect des droits au travail dans le cadre de ses lois de préférences commerciales. Autrement dit, tout pays aspirant à être éligible, obtenir, maintenir et bénéficier des avantages liés à l'accès au marché américain dans le cadre de ses lois de préférence commerciale, se voyait obliger de respecter et prendre des mesures ayant pour objectif d'assurer aux travailleurs « *[t]he internationally recognized worker rights* ». Ces lois de préférence commerciale ont concerné quatre programmes et initiatives commerciales internationales, à savoir :

1. Le système généralisé de préférence (SGP), en 1975;
2. L'initiative pour le Bassin caribéen (CBI), en 1983;

---

<sup>73</sup> Mary Jane Bolle, (February 2008), "Overview of Labor Enforcement Issues In Free Trade Agreements", *Key Workplace, Federal Publications*, Congressional Research Service; Foreign Affairs, Defence, and Trade Division, Cornell University ILR School, p. 2.

3. La loi sur les préférences commerciales en faveur des pays andins (ATPA), en 1991, et;
4. La Loi sur la Croissance et les Possibilités économiques en Afrique.

Le retournement de cette approche à partir de 1993, date de la signature de l'ALÉNA, s'explique par six raisons principales :

1. Une crainte de l'Administration américaine que le Mexique exerce un dumping social et profite de la faiblesse de sa structure juridique et institutionnelle en matière de respect des droits au travail pour augmenter ses exportations vers le marché américain sur des bases déloyales et artificielles. Il s'agit ainsi de veiller au respect de l'un des principes clés de l'approche américaine en matière de commerce international, à savoir la réciprocité et son corollaire, la non-discrimination dans les échanges commerciaux avec les pays partenaires.
2. Le commerce est véhicule de valeurs et des idées. À ce titre, il doit promouvoir les valeurs de liberté et de justice.
3. Il existe une liaison croissante entre les questions de croissance économique et de progrès social, autrement dit entre commerce et emploi. Ainsi, le travailleur est envisagé comme un acteur économique à part entière ayant le droit de bénéficier de la richesse dont il a contribué à la création<sup>74</sup>.
4. Dans un contexte commercial multilatéral où les États-Unis envisagent de plus en plus des difficultés à faire passer leurs décisions et convaincre les autres pays du monde de la pertinence de leurs idées, il est devenu de l'intérêt des États-Unis de prendre d'autres voies que le multilatéralisme, à savoir le régionalisme et le bilatéralisme pour la défense et la diffusion de leurs idées en matière de normes du travail<sup>75</sup>.
5. Une conviction que la mondialisation a des avantages et bénéfiques pour la croissance économique et le développement des nations, mais aussi des coûts pour la concurrence et la compétitivité de l'économie nationale, notamment dans les secteurs exposés à la concurrence des importations étrangères, dans la mesure où ces derniers, pour faire face à la concurrence étrangère, notamment celle en provenance des pays en développement, risquent de recourir à des pratiques portant atteinte au respect des droits de l'Homme et des normes du travail<sup>76</sup> (pression sur les salaires et délocalisation).

---

<sup>74</sup> Christian Deblock, *loc. cit.*, p. 10.

<sup>75</sup> *Ibidem.*, p. 29.

<sup>76</sup> *Ibidem.*, p. 10.

6. La tendance des milieux d'affaires dans les pays développés à accorder certaines concessions aux syndicats en échange d'une facilité de conclure des accords commerciaux et d'investir aux pays en développement.

Cette pratique d'intégration des engagements en matière de travail au sein des accords commerciaux a reçu une forte impulsion après l'adoption par le Congrès de la Loi sur le commerce de 2002 (*Trade Act*), qui comprend une autorisation de promouvoir les accords commerciaux, par laquelle le Président peut négocier des accords commerciaux que le Congrès ne peut que ratifier ou rejeter en bloc sans possibilité d'amendements. Cette loi a prévu un certain nombre de dispositions et d'engagements en matière de travail à respecter à la fois par l'Administration américaine et par la partie partenaire aux négociations, l'objectif étant de :

*promote respect for worker rights and the rights of children consistent with core labor standards of the ILO, and an understanding of the relationship between trade and worker rights (...); [and] to promote universal ratification and full compliance of ILO Convention No. 182 Concerning the Prohibition and Immediate Action for the Elimination of the Worst Forms of Child Labor*<sup>77</sup>.

### *Le modèle européen*

La pratique européenne en matière de liaison entre commerce et normes du travail peut être étudiée sur deux niveaux : premièrement, celui des accords commerciaux et, deuxièmement, celui du SPG.

### **La dimension sociale dans les accords commerciaux signés par l'UE**

Le modèle européen traite de la question des normes du travail dans le cadre de ses accords commerciaux bilatéraux. Toutefois, et à l'encontre du modèle américain, l'intégration des dispositions sur les questions du travail est une pratique très récente pour l'UE, dans la mesure où ce n'est qu'en 2008 que la Commission européenne a adopté un rapport favorisant l'inclusion de telles normes dans le cadre de ses accords commerciaux. Selon ce document intitulé « Rapport sur la contribution de l'UE dans la promotion du travail décent dans le monde », les accords commerciaux signés par l'UE doivent avoir pour objectif de :

*(...) strengthen sustainable development in our bilateral trade relations through new cooperative provisions on labour standards and environmental protection. In this context, decent work issues are taken up systematically in all ongoing bilateral Free Trade*

---

<sup>77</sup> One Hundred Seventh Congress of the United States of America, (Aug. 6, 2002), "Trade act of 2002", Public Law 107-210, p. 994. Document disponible sur la page web: <http://www.twinside.org.sg/title2/FTAs/General/USBipartisanTradePromotionAuthorityActFromp993.pdf>. Page consultée le 27 novembre 2010.

*Agreements (FTA) and Partnership Cooperation Agreements (PCA) negotiations with a view to including chapters on trade and sustainable development in all agreements*<sup>78</sup>.

Dans le passé, la pratique européenne se limitait à mentionner l'attachement des parties signataires à respecter et promouvoir les normes du travail au seul niveau du préambule des accords. C'est le cas par exemple de l'accord commercial avec l'Afrique du Sud, signé en 1999, et de celui avec le Mexique, signé en 2000, alors que dans le cadre des accords commerciaux signés avec le Chili en 2002 ainsi que celui avec les pays du CARIFORUM<sup>79</sup> en 2007, les dispositions sur le travail ont été incluses dans le corps du texte des accords. L'article 44 de l'accord avec le Chili, intitulé « coopération sociale », dispose que :

*The Parties recognise the importance of social development, which must go hand in hand with economic development. They shall give priority to the creation of employment and respect for fundamental social rights, notably by promoting the relevant conventions of the International Labour Organisation*<sup>80</sup>.

### Le système européen de préférences généralisées et les normes du travail

Le SGP<sup>81</sup> européen a été instauré en juillet 1971 dans l'objectif d'impulser la croissance économique et l'emploi dans les pays en développement, et ce, en leur accordant des réductions tarifaires et non tarifaires pour faciliter l'accès de leurs exportations au marché européen<sup>82</sup>. Le système européen de préférences généralisées offre des préférences commerciales additionnelles et supplémentaires, qu'on appelle « SPG plus » aux pays en développement, conciliant, d'une part, les besoins en matière de développement économique et, d'autre part, ceux de respect de l'environnement et des normes du travail<sup>83</sup>. En 1994, l'UE a adopté une résolution

<sup>78</sup> Commission of the European Communities, (2008), "Commission Staff Working Document Report on the EU Contribution to the Promotion of Decent Work in the World", COM (2008) 412 final, Brussels, p. 28. Document disponible en ligne: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=554&langId=en> consulté le 26 octobre 2009.

<sup>79</sup> Le CARIFORUM est un espace économique qui se compose des pays suivants : Antigua et Barbuda, Bahamas, Barbade, Belize, Dominique, Grenade, Guyane, Jamaïque, République dominicaine, Saint Kitts et Nevis, Saint-Vincent et les Grenadines, Sainte-Lucie, Suriname, Trinité et Tobago.

<sup>80</sup> European Commission, (2002), Decision 2002/979/CE, "Agreement establishing an association between the European Community and its Members States of the one part, and the Republic of Chile of the other part", p. 14. Document disponible sur la page web : <http://ec.europa.eu/world/agreements/prepareCreateTreatiesWorkspace/treatiesGeneralData.do?step=0&redirect=true&treatyId=438>. Page web consultée le 27 novembre 2010.

<sup>81</sup> Les systèmes de préférences généralisées ont été établis par les pays développés, y compris ceux de l'Union européenne, suite aux résolutions de la CNUCED, en 1968, relatives à l'octroi d'un traitement spécial et plus favorable aux biens et services des pays en développement, et ce, afin d'y accélérer la croissance économique.

<sup>82</sup> George Tsogas, (2000), "Labour Standards in the Generalized Systems of Preferences of the European Union and the United States", *European Journal of Industrial Relations*, Volume 6 Number 3, p. 360.

<sup>83</sup> Yaraslau Kryvoi, (2007), "Why European Union Trade Sanctions Do Not Work", *Harvard European Law Working Paper*, no. 04/2007, p. 25.

faisant une liaison entre son SPG et les normes du travail<sup>84</sup> en conditionnant l'octroi de facilités tarifaires et non tarifaires au respect, à la ratification, et à l'application par les pays bénéficiaires des conventions de l'OIT en matière de travail.

Cette tendance s'est renforcée avec l'adoption, en 1999, d'une autre résolution accordant encore plus de facilités pour l'accès au marché européen au profit des pays en développement ratifiant et appliquant les conventions de l'OIT N° 87 et 98 sur le droit d'association ainsi que la convention no 138 sur l'âge minimum au travail<sup>85</sup>. Dans cette perspective, un pays en développement peut se voir refuser et retirer l'avantage de bénéficier du SGP dans le cas où il n'assure aucun respect aux normes du travail et où les droits des travailleurs y sont bafoués systématiquement<sup>86</sup>. C'est le cas par exemple du Myanmar qui, à la suite d'un rapport de l'OIT, a été retiré de la liste européenne du SPG, en 1995, à cause des violations des droits de l'Homme et des travailleurs :

*[W]omen and children as well as men are randomly rounded up by local police or the military from such public places as train stations and movie theaters or from their homes or places of work; in many cases, village headmen are responsible for filling porter quotas or providing large sums of money to the military instead. [Porters] are not paid for their work and are allowed very little food, water or rest. In many case, porters are bound together in groups of 50–200 at night. They are denied medical care. Porters are subject to hostile fire as well as to abuse by the soldiers they serve. They are routinely beaten by the soldiers and many of the women are raped repeatedly. Unarmed themselves, they are placed at the head of the columns to detonate mines and booby traps as well as to spring ambushes. According to credible sources, many of these porters die as a result of mistreatment, lack of adequate food and water, and use as human mine sweepers<sup>87</sup>.*

À l'image des États-nations, les firmes multinationales ont pour leur part incorporé le respect des normes du travail dans leurs stratégies d'investissement, et ce, en procédant à l'adoption de codes de conduite, alors que dans le cadre de la doctrine internationale, certains auteurs font un plaidoyer pour la pratique de la labellisation.

---

<sup>84</sup> George Tsogas, *loc. cit.*, p. 360.

<sup>85</sup> *Idem.*

<sup>86</sup> Yaraslau Kryvoi, *loc. cit.*, p. 26.

<sup>87</sup> International Labour Organization, (Nov. 1994), "Report of the Committee Set up to Consider the Representation Made by the International Confederation of Free Trade Unions Under Article 24 of the ILO Constitution Alleging Non-observance by Myanmar of the Forced Labour Convention 1930", (No. 29). Session 261, ILO Doc. GB.261/13/7I, § 12.

## Labellisation et codes de conduite

### *La pratique de la labellisation*

Freeman (2002) argue que les consommateurs des pays développés seront favorables à payer un prix supérieur pour un bien qui a été produit dans des conditions respectant les normes du travail. Il s'agit à la fois d'une récompense et d'une motivation pour les pays en développement pour leurs efforts en matière de protection effective des normes du travail : « *People care about the work conditions associated with the goods they purchase*<sup>88</sup>. ». Il affirme qu'un consommateur averti et informé de la qualité des conditions de production d'un bien optera vraisemblablement pour celui qui a été produit dans des conditions meilleures :

*A better way to find out whether people are willing to pay extra for a product made under good labor conditions is to perform an experiment by offering to sell a product to consumers with different associated conditions of production. Imagine two piles of T-shirts in a retail store. One says, Made Under Good Conditions meeting world labor standards. The second says, Made by child labor in Sleazo's Sweatshop. At equal prices, how many consumers would buy the Good Conditions T-shirt rather than the Child Labor T-shirt? At a 50 cent premium, how many would make that choice? At a \$1.00, \$2.00, etc?*<sup>89</sup>

La politique de la labellisation permettrait d'informer et de sensibiliser les consommateurs des conditions de production d'un bien, ou service. L'objectif est d'influencer la décision des consommateurs afin qu'ils optent pour les produits faits dans des conditions respectueuses des normes du travail. On affirme que les consommateurs seraient disposés à payer volontairement une « prime » pour un bien dont les conditions de production seraient attestées et garanties.

J.-M. Siroën (1996) critique la thèse de la labellisation de Freeman, en assurant qu'elle souffre de trois types de limites<sup>90</sup> : 1) des limites pratiques liées à la difficulté d'accès à l'information sur les conditions effectives de production<sup>91</sup>; 3) des limites théoriques liées à l'incertitude quant au comportement et choix final des consommateurs<sup>92</sup>, et; 3) des limites économiques liées au fait que la labellisation risque de restaurer l'avantage comparatif des pays développés dans les productions intensives en travail, au détriment des produits des pays en développement<sup>93</sup>.

---

<sup>88</sup> A. Panagariya, (2005), *loc. cit.*, p. 16.

<sup>89</sup> R. Freeman (2002), *loc. cit.*, p. 13.

<sup>90</sup> J.-M. Siroën, *loc. cit.*, p. 12.

<sup>91</sup> *Idem.*

<sup>92</sup> *Idem.*,

<sup>93</sup> *Ibidem.*, p. 13.



### *Les codes de conduite*

Certaines firmes multinationales ont adopté sous la pression de l'opinion publique internationale, des ONG, et des médias des codes de conduite, au sein desquels elles s'engagent volontairement à protéger leurs travailleurs dans les pays en développement<sup>94</sup>.

J. Peretti et M. Micheletti (2003) ont étudié le cas de la firme américaine « Nike » qui, sous les critiques des médias suite à la divulgation des salaires très bas, de l'emploi des enfants et des conditions de travail dégradantes dont ont été victimes ses travailleurs, a procédé à l'élaboration d'un code de conduite pour la préservation et l'amélioration de sa réputation dans le monde<sup>95</sup>. Ce code dispose que l'entreprise s'engagera à proscrire le travail des enfants, la discrimination et à assurer de meilleures conditions d'hygiène et de sécurité, etc. Toutefois, le problème qui se pose est celui du suivi et du contrôle objectifs et neutres des dispositions de ce genre de codes, dans la mesure où leur mise en place et leur contrôle ne relèvent que de la seule responsabilité des entreprises concernées. D'ailleurs, c'est cet argument qui est défendu par « Reebok », le concurrent de Nike, pour justifier son refus d'adopter un tel code de conduite.

### **Conclusion du chapitre**

Comme on vient de le voir, la question de l'intégration des normes du travail dans le commerce international représente non seulement un enjeu économique, mais également un enjeu politique d'extrême importance dans les relations économiques internationales. Le travail et les salaires des employés ne sont pas seulement que des moyens pour la lutte contre la pauvreté et le chômage, mais également des garants pour la paix, la stabilité et la cohésion sociales, tant au niveau national qu'au niveau international. D'où toutes les craintes et inquiétudes exprimées par les pays en développement à ce sujet. Toutefois, la littérature théorique, comme nous allons le voir dans le deuxième chapitre, nous rassure que le respect et l'application effective des normes du travail ne peuvent être que bénéfiques à l'amélioration des niveaux de productivité tant des firmes que des employés, d'augmentation des exportations et d'attractivité pour les IDE.

---

<sup>94</sup> Franck Cochoy, (2005), « La normalisation sociale ou le fétichisme de la marchandise renversé », *Consommations et Sociétés*, Centre d'Étude et de Recherche Technique, Organisation, Pouvoir, Université de Toulouse, p. 1.

<sup>95</sup> Peretti, J., & Micheletti, M. (2003). The Nike Sweatshop Email: Political Consumerism, Internet, and Culture Jamming. In M. Micheletti, A. Follesdal, & D. Stolle (Eds.), *Politics, Products, and Markets: Exploring Political Consumerism Past and Present*. New Brunswick, NJ: Transaction Press, p. 119.

### **Normes du travail et croissance économique**

Les partisans de l'approche théorique en faveur de l'intégration des questions sociales liées au travail dans le commerce international affirment que le respect de ces dernières permettra la réalisation de meilleures performances économiques en termes d'amélioration des niveaux de productivité, des exportations et d'attractivité pour les IDE, alors que pour les négateurs du lien entre normes du travail et commerce international, ils avancent que ces normes n'exercent aucun impact positif sur la performance économique des pays en développement, voire même que leur application pourrait entraîner des pertes de marchés, d'emplois et de revenus. Chacune de ces deux approches justifie sa position théorique par le recours à des critères et paramètres économétriques différents, d'où la différence dans leurs conclusions et résultats.

Nous allons étudier les affirmations de ces deux approches théoriques quant aux niveaux de productivité économique, d'augmentation des exportations et d'attractivité pour les IDE, et ce, notamment dans les zones économiques franches (ZÉF).

### **Respect des normes du travail et amélioration des niveaux de productivité**

Dans la perspective des auteurs néo-institutionnalistes, tels que Sengenberger et Loveman (1991), les normes du travail créent et accélèrent les gains supplémentaires de productivité<sup>96</sup>. Dans le même sens, R. Bazillier (2007), sur la base du modèle Mankiw, Romer, et Weil (1992), affirme que les normes du travail exercent un effet positif sur la productivité. Pour sa part, J. Stiglitz (2000) affirme que le respect du droit de négociation collective permettra d'augmenter l'efficacité économique<sup>97</sup>.

#### **➤ Le droit d'association et de négociation collective**

La littérature théorique (Aidt et Tzannatos 2000; Brown 2000, Brown; Deardorff et Stern 1996; Maskus 1997; OCDE 1996; Martin et Maskus 2001) affirme que l'application effective des normes du travail est censée exercer un effet positif sur le niveau de productivité pour quatre raisons principales. Premièrement, les organisations syndicales offrent aux travailleurs l'espace et les moyens nécessaires pour leur implication dans le processus de prise de décision et pour l'expression de leurs idées et positions, et ce, afin d'assurer une résolution pacifique des différends en optant pour le dialogue et la négociation au lieu du conflit et de la confrontation avec les employeurs. Un tel environnement permettra de prévenir toute action de grève et ainsi de jours manqués de travail, ce qui donnera plus de crédibilité à

<sup>96</sup> Maskus, Keith E., *loc. cit.*, p. 36.

<sup>97</sup> Cité dans Hasnat Baban, *loc. cit.*, p. 566.

l'entreprise et lui permettra d'exécuter et livrer les commandes de ses clients à temps. Deuxièmement, en l'absence du sentiment de sécurité dans le travail, les employés ne seront pas suffisamment motivés pour investir dans le développement de leurs compétences et savoirs, ce qui représente un manque à gagner pour la firme<sup>98</sup>. Troisièmement, la liberté de création et la libre appartenance aux organisations syndicales donnent au travailleur le sentiment d'être non seulement un facteur de production, mais également et surtout un partenaire reconnu dans le processus de production et de développement de la firme. Quatrièmement, S. Polaski (2003), dans son article « *Why Happy Workers Are Good for Growth* », affirme que des travailleurs mal payés sont des travailleurs qui risquent non seulement de ne pas aimer leur travail, mais aussi de ne pas y accorder suffisamment d'attention et d'importance, ce qui représente une pénalité pour la productivité de la firme.

➤ **La non-discrimination**

Au niveau de la non-discrimination, la littérature théorique (Brown, Deardor, et Stern 1996, Maskus 1997, OCDE 1996) met en exergue les bienfaits de cette dernière pour assurer une allocation optimale des ressources sur le marché du travail. Une économie ne peut qu'améliorer sa compétitivité dès lors que les emplois sont pourvus sur les bases de la méritocratie et de la compétence, et non du sexe, de la religion ou de l'origine ethnique<sup>99</sup>. Les discriminations sur le marché du travail empêchent une allocation efficace et optimale de la force de travail entre employeurs et employés.

Pour Acemoglu (1999), la discrimination sur le marché du travail affecte négativement l'allocation des ressources et compromet la rencontre efficace entre les besoins des employeurs et les compétences et qualifications des employés<sup>100</sup>.

➤ **Le travail forcé et le travail des enfants**

Le travail forcé et le travail des enfants représentent une forme d'offre déloyale de la main-d'œuvre dans le secteur informel, mais qui affecte tout de même le marché du travail formel. L'exploitation des enfants à des fins commerciales liées à la réduction des coûts de production entraîne à la fois une détérioration des conditions de travail et une distorsion des salaires sur le marché en les ramenant vers le bas. Et ce, sans parler des effets négatifs d'un tel phénomène sur la formation et la qualité du capital humain d'un pays dans le moyen et le long terme.

---

<sup>98</sup> Maskus, Keith E., *loc. cit.*, p. 38.

<sup>99</sup> Rémi Bazillier, (2007), *loc. cit.*, p. 8.

<sup>100</sup> Daron Acemoglu, (1999), "Changes in Unemployment and Wage Inequality: An Alternative Theory and Some Evidence", *American Economic Review*, December, vol 89, p. 28.

### Normes du travail et promotion des exportations

La question de savoir si le respect des normes du travail aidera ou non à l'augmentation des exportations reste très débattue en théories. Si pour certains auteurs (Don Wells, 2006; Aggrwal, 1995; OCDE, 1996 et 2000), les normes du travail ne peuvent qu'exercer un effet positif sur le volume des exportations et l'ouverture de nouveaux marchés, notamment dans les pays développés, pour d'autres (Van Beers, 1998; Jessup, 1999), le respect de ces droits ne garantit en aucun cas une meilleure performance au niveau des exportations, voire même qu'ils risquent d'en entraîner une baisse au lieu d'en augmenter le volume.

#### *Les promoteurs du lien entre respect des normes du travail et augmentation des exportations*

Pour Don Wells (2006), la liaison entre respect des normes du travail et ouverture commerciale pourrait jouer un rôle positif dans la promotion des exportations des pays en développement. Ces derniers pourraient bénéficier d'une augmentation de leurs quotas et parts de marché comme récompense à leurs politiques sociales respectueuses des normes du travail. Un tel comportement pourrait inciter et motiver d'autres pays également à emprunter le même chemin s'ils veulent garder et augmenter leurs marchés à l'étranger.

Ainsi, le commerce va se prévaloir d'un côté de son rôle de porteur de valeurs humaines universelles et, d'un autre côté, de son rôle de puissance douce (*soft power*), selon l'expression de J. Nye (2004), pour la modernisation des idées et la réforme des lois gouvernant la vie économique dans les pays en développement.

Le meilleur exemple pratique de l'impact positif que pourrait avoir le respect des normes du travail par un pays sur l'augmentation de ses exportations à l'étranger est celui de l'accord commercial entre les États-Unis et le Cambodge en matière de textiles<sup>101</sup>. Dans le cadre de cet accord, la partie américaine a conditionné l'accès à son marché et l'augmentation des quotas des exportations cambodgiennes de textiles par le respect et la conformité du Cambodge aux normes du travail. En 1998, avant que l'accord commercial ne soit adopté, le secteur du textile n'employait que 80.000 employés, alors qu'en 2006 ce chiffre a été de 325.000<sup>102</sup>. De plus, en 1996 le total des exportations du Cambodge vers les États-Unis n'a été que de l'ordre de 3,7 millions \$ É-U, alors qu'en 2007 il atteignait 2,46 milliards \$ É-U<sup>103</sup>. Tout en sachant que les exportations de textiles représentent plus que 98 % du total des

<sup>101</sup> Don Wells, (2006), "Best Practice in the Regulation of International Labor Standards: Lessons of the U.S.-Cambodia Textile Agreement", *Comparative Labor Law and Policy Journal*, Vol. 27, No 3, p. 368.

<sup>102</sup> Thomas Lum, (April 2009), "Cambodia: Background and U.S Relations", *CRS Report for Congress*, Wasington D.C., p. 8.

<sup>103</sup> *Ibidem*, p. 9.

exportations cambodgiennes au marché américain<sup>104</sup>. Pour R. Zoellick, cet accord « *is an excellent example of the way trade agreements lead to economic growth and promote a greater respect for workers' rights.* ».

Aggarwal (1995) a montré que les normes du travail dans les pays en développement sont plus respectées dans les secteurs de production destinés à l'exportation que dans le reste de l'économie. Les travailleurs dans les secteurs dédiés à l'exportation bénéficient de salaires et d'avantages sociaux supérieurs<sup>105</sup>. Dans le même sens, selon une étude de la Banque mondiale (1995), le commerce international est très bénéfique à l'interdiction du travail des enfants dans la mesure où seulement moins de 5 % des enfants qui travaillent dans les pays en développement le font dans des secteurs d'activité liés à l'exportation<sup>106</sup>. Ce qui montre l'impact positif de la libéralisation internationale des échanges sur le respect des normes du travail.

L'OCDE (1996 et 2000) a étudié le lien entre, d'une part, la liberté d'association et le droit de négociation collective et, d'autre part, la performance commerciale. Ses études ont été basées sur les flux de commerce et d'IDE entre les pays de l'OCDE (où les normes du travail sont censées être respectées et effectives) et de 50 autres pays non membres de l'OCDE (où les normes du travail sont faiblement protégées et appliquées). L'OCDE a dégagé deux conclusions. Premièrement, les données et statistiques ne prouvent pas que les pays où les normes du travail sont le moins respectées et appliquées réalisent des niveaux d'exportation supérieurs à ceux des pays où les normes du travail sont effectivement respectées et appliquées. Deuxièmement, les importations américaines de textiles ne sont nullement associées avec l'exploitation des enfants dans le travail dans les pays exportateurs<sup>107</sup>.

### *L'effet négatif des normes du travail sur les exportations*

Van Beers (1998) affirme qu'il y a un lien négatif entre le respect des normes du travail et le commerce. Il considère que l'application stricte des normes du travail conduira à un déclin des exportations<sup>108</sup>. Le respect des normes (paiement d'un salaire relativement élevé, prestation d'avantages sociaux aux employés, respect des mesures de sécurité et d'hygiène dans les lieux de travail, etc.) implique une augmentation dans les charges salariales et de production de l'entreprise. Cette charge se traduit normalement par une augmentation dans les coûts de production,

---

<sup>104</sup> *Idem.*

<sup>105</sup> Maskus, Keith E., *loc. cit.*, p. 48.

<sup>106</sup> Organisation mondiale du commerce, *op. cit.*, p. 3.

<sup>107</sup> Baban Hasnat, *loc. cit.*, p. 566.

<sup>108</sup> *Ibidem*, p. 567.

qui fait que le prix final des produits destinés à l'exportation soit élevé. Tandis que les entreprises non respectueuses des normes, bénéficient elles par contre de coûts de production maîtrisés et plus bas (diminution et gel de salaires des employés, absence d'avantages sociaux, indifférence aux conditions de sécurité et d'hygiène dans les lieux de travail...) d'où une meilleure compétitivité prix de leurs produits sur le marché international. Par conséquent, les entreprises des pays assurant le respect effectif des normes de travail se trouvent désavantagée et lésés par le respect de ces normes.

Jessup (1999) affirme que sur la période 1989-1998, les exportations des pays en développement « démocratiques » vers le marché américain ont diminué, alors que celles provenant des pays où les normes du travail sont le moins respectées n'ont connu aucune diminution, voire même qu'ils ont gagné de nouvelles parts de marché. Jessup (1999) s'est basé dans ses études sur l'indice de la *Heritage Foundation*, qui classe les pays du monde entre des pays libres et des pays qui ne sont pas libres, alors que cet indice n'accorde que peu d'attention à la question des normes du travail<sup>109</sup>.

Pour ce qui est de la question du travail des enfants, une partie de la littérature affirme que l'abolition du travail de ces derniers dans les secteurs d'exportations n'a pas résolu le problème. En fait, elle n'a fait que le transférer vers les secteurs destinés au marché local. Si les efforts se concentrent uniquement sur le 5 % d'enfants travaillant dans le secteur de l'exportation, ils n'auront pas d'impact concret et significatif. Basu (1999) ainsi que Basu et Van (1998) considèrent que l'abolition du travail des enfants n'aura d'impact positif que si elle concerne l'ensemble de la structure de production économique et la totalité des enfants travailleurs, non pas seulement ceux travaillant dans les secteurs d'exportation<sup>110</sup>. *“Abolishing child labor in one sector alone, such as the export sector, cannot eliminate child labor in a country – it may simply push it into other activities, including some more hazardous to children”* (ILO, 1994, cité dans Freeman, 1994a)<sup>111</sup>.

### **Respect des normes du travail et attractivité pour les IDE**

De prime abord, on doit signaler que l'ensemble de la littérature théorique qui a étudié le lien entre normes du travail et IDE attire l'attention sur le fait que les normes du travail ne sont qu'un élément parmi plusieurs et plusieurs autres éléments et facteurs qui influent sur la décision d'un investisseur de s'installer dans

---

<sup>109</sup> *Idem.*

<sup>110</sup> Singh Nirvikar, (October 2001), “The Impact of International Labor Standards: A Survey of Economic Theory”, *Economics Working Paper* No. 483, University of California, Santa Cruz, p. 69.

<sup>111</sup> *Idem.*

un pays ou non. Ainsi, n'entendons pas concevoir la relation entre normes du travail et IDE dans une perspective de relation de cause à effet. La problématique principale étudiée par la littérature théorique est celle de savoir si le laxisme en matière d'application effective des normes du travail contribue ou non à augmenter l'attractivité pour les IDE.

Rodrik (1996) a analysé les déterminants des IDE américains à l'étranger sur la période 1982-89 pour en conclure que les pays où les droits politiques et les libertés publiques ne sont pas garantis et où les gouvernements ont du mal à assurer l'application effective des normes du travail, notamment l'abolition du travail des enfants, n'ont reçu qu'une partie très infime des IDE, en comparaison avec les pays qui veillent au respect effectif des normes du travail<sup>112</sup>. Ainsi, une faible protection des droits des travailleurs peut être considérée comme un obstacle et une entrave à l'attractivité des IDE, et non pas le contraire. Cette conclusion a été également soutenue par Aggarwal (1995), qui estime que : *“U.S. foreign direct investment is not typically concentrated in countries or industries with poor labor standards”*<sup>113</sup>. Ces arguments constituent une réfutation de l'idée selon laquelle les firmes multinationales optent pour le placement de leurs investissements dans des pays où les coûts de la main-d'œuvre sont très bas, et ce, afin d'augmenter leurs gains et réduire leurs charges salariales.

Kucera (2001), dans une étude sur l'état des normes du travail et les performances en matière d'IDE dans 127 pays sur la période 1993-97, a conclu que la négligence en ce qui a trait aux normes du travail ne constitue nullement une motivation ou un vecteur pour l'attractivité des IDE. Au contraire, ce sont les pays qui respectent le mieux les normes du travail et qui offrent un climat pacifique et respectueux des relations professionnelles qui bénéficient le plus des flux des capitaux étrangers<sup>114</sup>. L'auteur a conclu aussi que les pays de l'Asie de l'Est ont réussi à attirer une grande part des flux internationaux des IDE grâce à leurs politiques favorables à la formation d'un capital humain qualifié et compétent ainsi qu'au recours à la haute technologie dans le processus de production<sup>115</sup>.

### **Les normes du travail dans les zones économiques franches**

La création des zones économiques franches<sup>116</sup> se justifie du point de vue des gouvernements par la nécessité d'attirer les IDE indispensables à la promotion et à l'augmentation des exportations, et la lutte contre le chômage par la création de l'emploi. Ces zones offrent des avantages financiers plus attractifs en termes de

---

<sup>112</sup> Robert Stern, *loc. cit.*, p. 21.

<sup>113</sup> *Idem.*

<sup>114</sup> Ritash Sarna, *loc. cit.*, p. 18.

<sup>115</sup> *Ibidem*, p. 28.

<sup>116</sup> Selon la CNUCED, une zone économique franche se définit comme « *a well-defined geographical area, enjoying customs privileges and other incentives, in which the primary activity is processing of goods for export.* »

facilité d'accès au crédit et d'exonération fiscale. La majorité des activités de production qui s'y installe emploie une main-d'œuvre peu qualifiée dans les domaines du textile, de l'assemblage électronique et mécanique et de l'agroalimentaire. Selon les statistiques de la CNUCED (1993), 70 à 90 % des travailleurs dans les ZÉF au sein des pays en développement sont des femmes. Les employeurs recourent au système de contrats à durée limitée pour le recrutement des employés. Dans ce contexte, l'exercice effectif du droit syndical se révèle très difficile en raison de l'élasticité du marché du travail et des départs et arrivées continuels des travailleurs, ce qui les prive en pratique des conditions et du temps nécessaires pour leur organisation syndicale<sup>117</sup>.

L'OCDE (1996) et l'OIT (1995) affirment que les salaires que reçoivent les travailleurs dans les ZÉF sont nettement supérieurs à ceux des autres travailleurs employés pour les mêmes activités à l'extérieur de la zone. Toutefois, cette affirmation reste relative, dans la mesure où les salaires dépendent de la nature de l'activité de production, de la politique sociale de chaque firme et des conditions de vie socio-économiques du pays d'accueil.

Romero (1995) explique la supériorité des salaires dans les ZÉF par différentes raisons :

a. Les firmes installées dans les ZÉF tendent à offrir de meilleures motivations pour la productivité (paiement pour chaque pièce ou unité de travail accomplie);

b. La taille des firmes installées dans les ZÉF est plus grande que celles des autres firmes à l'extérieur de la zone. De ce fait, les niveaux de salaires et les conditions de travail augmentent avec la taille de la firme grâce aux effets de l'économie d'échelle en exerçant un impact positif sur les salaires;

c. Les firmes installées dans les ZÉF sont tenues de respecter des codes de conduite et des « meilleures pratiques » en matière des droits du travail conformément aux orientations de la société mère;

d. Les salaires tendent à augmenter plus rapidement dans les ZÉF dans le cas de rareté de la main-d'œuvre;

e. Les firmes dans les ZÉF produisent pour l'exportation, d'où l'importance d'avoir une bonne politique salariale de motivation des ressources humaines, afin de maintenir la qualité de sa production et ainsi ses marchés à l'étranger, et enfin;

f. Certains pays ont établi des salaires minimums supérieurs dans les ZÉF qu'ailleurs.

D'autres auteurs considèrent par contre que les travailleurs dans les ZÉF sont moins payés et travaillent dans des conditions inférieures<sup>118</sup>.

---

<sup>117</sup> Maskus, Keith E., *loc. cit.*, p. 10.

<sup>118</sup> *Ibidem*, p. 11.



- a. La politique du salaire minimum n'est pas respectée effectivement dans les ZÉF;
- b. La loi du pays d'accueil fixe le salaire minimum dans les ZÉF à un niveau inférieur à celui pratiqué à l'extérieur de la zone;
- c. Les droits du travail, notamment le droit de négociation collective n'est pas respecté par la firme, et;
- d. La défaillance des pouvoirs publics à contrôler la conformité des firmes à la législation du travail.

Si dans certains pays les taux de syndicalisation dans les ZÉF sont plus faibles que dans le reste de l'économie, c'est à cause de la difficulté pratique de s'organiser en syndicat en raison du degré très poussé d'élasticité et de flexibilité de l'offre de travail, mais également parce que la législation de certains pays exempte ou réduit l'application des droits du travail dans les ZÉF, les déclarant par exemple zones exemptes de grève (OCDE, 1996). C'est le cas de la Malaisie, des Îles Maurice et du Zimbabwe<sup>119</sup>.

### Conclusion du chapitre

Au terme de ce chapitre, on peut affirmer que le respect et l'application effective des normes du travail pourraient être un moteur pour la croissance économique d'un pays en développement. L'instauration d'un climat de travail sain et paisible ne peut qu'améliorer la productivité des employés en les motivant et impliquant davantage dans le processus de productivité de la firme. La conformité aux normes du travail est conçue comme un certificat de bonne conduite dont les États et firmes multinationales pourraient se prévaloir pour maintenir et ouvrir de nouveaux marchés à l'étranger et améliorer leurs images et réputations auprès du consommateur. C'est une carte de négociation économique qui a fait ses preuves pour les pays en développement. L'attractivité pour les IDE doit être basée sur une politique de valorisation du capital humain et non pas le contraire. Une croissance économique élevée et durable ne peut se faire sans une intégration positive et active du travailleur dans la chaîne de production en tant que créateur de richesse. La croissance doit profiter à l'ensemble des acteurs économiques, y compris le travailleur. Elle doit se traduire par une augmentation de revenus et une protection contre les aléas économiques de la vie. Par conséquent, il faut lutter contre le chômage et la pauvreté.

---

<sup>119</sup> *Ibidem*, p. 12.

### ***Normes du travail et lutte contre la pauvreté***

Dans la littérature théorique, les normes du travail pourraient exercer un effet positif sur le niveau du développement humain des travailleurs et de leurs familles. Le respect des normes est censé augmenter le stock de capital humain qualifié dont dispose la société, et ce, en favorisant la scolarisation des enfants et la formation continue des travailleurs. Il est également conçu comme un moyen pour prévenir et lutter contre la pauvreté en assurant aux travailleurs d'accéder et de bénéficier des systèmes de sécurité sociale en cas de perte d'emploi, de maladie ou de retraite.

Toutefois, pour atteindre un tel objectif les pays en développement ont besoin de la coopération et de l'aide de la communauté internationale ainsi que de l'adhésion des institutions financières internationales (IFI) à cette approche en considérant le travail comme un objectif de développement qui mérite d'être financé au même titre que les autres objectifs de développement.

### ***Normes du travail et formation du capital humain***

Nous allons étudier dans un premier temps la place qu'occupe le travail en général, et les normes du travail en particulier dans le cadre d'une théorie du capital humain, alors que dans un deuxième temps, nous allons analyser un exemple concret de l'impact positif que pourrait avoir la formation du capital humain sur les normes du travail à travers la scolarisation des enfants et l'interdiction de leur exploitation.

### ***Capital humain et travail***

Selon l'OCDE (1998), le capital humain peut se définir comme les : « connaissances, qualifications, compétences et autres qualités possédées par un individu et intéressant l'activité économique<sup>120</sup> ». Cette définition traite des compétences d'un individu non seulement à partir du niveau d'éducation qu'il a atteint, mais également de la façon selon laquelle il peut les utiliser de manière productive sur le marché du travail.

Les fondateurs de la théorie du capital humain, tels que T. W. Schultz (1960) et G. Becker (1964), affirment que les seuls facteurs travail et capital restent insuffisants pour l'explication et l'analyse des différences de niveaux de croissance économique entre les pays du monde. C'est la qualité du facteur travail et non pas le travail en lui-même qui représente un élément fondamental pour la compréhension de la dynamique de croissance. Or, un facteur travail de qualité implique que les individus et travailleurs jouissent d'un bon état de santé (capacités physiques), et

---

<sup>120</sup> OCDE, (1998), « L'investissement dans le capital humain : Une comparaison internationale », Paris, vol. 1998, n° 3, p. 9.

d'un système éducatif moderne et axé sur les sciences, l'innovation et la technologie (capacités intellectuelles). À ce titre, on affirme qu'il vaut mieux pour une société d'investir dans l'éducation de sa jeunesse afin de sortir l'économie nationale du piège du travail des enfants<sup>121</sup> et, aussi, d'interdire leur exploitation dans les lieux de travail dans des activités qui risquent de mettre en danger leur développement physique et moral.

Pour R. Bazillier (2005), le respect et la conformité aux normes du travail exercent un impact positif sur la formation et l'évolution du capital humain à quatre niveaux<sup>122</sup> :

- a. Augmenter le stock de capital humain qualifié dont dispose la société;
- b. Mettre de la concurrence loyale sur le marché du travail en interdisant le travail des enfants et les pratiques de discrimination;
- c. Améliorer les conditions de travail et augmenter les salaires des travailleurs, et;
- d. Permettre la formation continue des travailleurs pour le développement de leurs compétences et productivité.

Dans la perspective d'une théorie de capital humain, il ne suffit pas de créer n'importe quel l'emploi, mais encore de l'emploi qui respecte les normes du travail, c'est-à-dire un emploi décent<sup>123</sup>. On se préoccupe beaucoup plus du type et de la qualité du travail que du travail en lui-même<sup>124</sup>. G. Fields (2003) considère que si le travail est effectué dans des conditions difficiles ou odieuses, alors il vaudrait mieux ne pas travailler du tout<sup>125</sup>, tout simplement parce que dans un tel contexte les coûts qu'entraînera un tel travail, par exemple l'absence d'un régime d'assurance santé en cas d'un accident de travail, dépassent très largement les bénéfices qu'on peut soutirer.

### *Normes du travail et travail des enfants*

L'enfant d'aujourd'hui sera le travailleur de demain, et ce sont les chances qui lui sont offertes et les expériences qu'il acquiert qui détermineront ses capacités d'obtenir et de maintenir un travail décent et de bénéficier des régimes de sécurité et de protection sociales. Dans la perspective de la théorie du capital humain, l'éducation et la formation professionnelle sont considérées comme des moyens indispensables pour l'amélioration de la productivité, des revenus et des possibilités d'accès à l'emploi et à ce titre, elles sont censées être des composantes fondamentales

---

<sup>121</sup> Nirvikar Singh, *loc. cit.*, p. 70.

<sup>122</sup> Rémi Bazillier (2005), *loc. cit.*, p. 68.

<sup>123</sup> Bureau international du travail, (2003), « S'affranchir de la pauvreté par le travail », Conférence Internationale du Travail, 91<sup>e</sup> session, Rapport I (A), Genève, p. 24.

<sup>124</sup> Gary S. Fields, (2003), « Travail décent et stratégies de développement », *Revue internationale du travail*, Volume 142, N° 2, p. 261.

<sup>125</sup> *Ibidem*, p. 264.

des stratégies de réduction de la pauvreté<sup>126</sup>, puisqu'elles sont génératrices de revenus.

Le travail des enfants est à la fois conçu comme une cause et un symptôme de la pauvreté. Le modèle Basu et Van (1998) affirme que les parents, ou le tuteur de l'enfant en général, a le choix entre envoyer l'enfant soit au travail, soit à l'école. Ce choix est en fonction du revenu des parents. Si leur revenu est suffisamment important, les parents n'enverront certainement pas leurs enfants au travail, mais à l'école, alors que si le revenu est très bas et insuffisant pour satisfaire les besoins de la famille, les parents opteront pour envoyer leurs enfants au travail.

L'abolition des pires formes du travail des enfants peut permettre une amélioration dans leur scolarisation et leur niveau de santé, mais pour réussir une telle politique, l'abolition du travail des enfants doit être accompagnée par des politiques récompensant la perte de revenus par leurs familles<sup>127</sup>. Si les familles dépendent des revenus de leurs enfants, alors soit les revenus des parents doivent augmenter, soit les enfants seront obligés de prendre des travaux plus pénibles pour leurs développements physique et moral dans le secteur informel ou dans des activités illégales.

### **La nécessité d'un régime de protection sociale**

A. De Swaan (1988) définit la sécurité sociale comme étant un ensemble de remèdes collectifs ayant pour objectif de lutter contre l'adversité et la déficience<sup>128</sup>. La protection sociale peut aider à atténuer les conséquences négatives de la perte d'emplois et de salaires en aidant les individus et les familles à échapper à l'engrenage de la pauvreté<sup>129</sup>. Un système de protection sociale permettra également de mobiliser un large soutien populaire à l'égard de la libéralisation commerciale. Dans les pays développés, les systèmes de protection sociale pallient dans une large mesure les aléas de la conjoncture économique. Il est tout à fait possible que l'établissement de tels mécanismes et institutions dans les pays en développement puisse aider à lutter contre la propagation de la pauvreté<sup>130</sup>.

Au niveau théorique, on distingue entre deux approches en la matière. Premièrement, l'approche néolibérale défendue par les institutions de Bretton Woods, qui soutient que les dépenses sociales de l'État doivent être maintenues au strict minimum puisqu'au lieu d'être à la base et de contribuer à la croissance

<sup>126</sup> Bureau international du travail, (2003), *op. cit.*, p. 2.

<sup>127</sup> Ray Marshall, (February 2005), "Labor Standards, Human Capital and Economic Development", *Economic Policy Institute*, Working Paper No. 271, p.3.

<sup>128</sup> Kannan Kappa P., (2004). "Social Security, Poverty Reduction and Development: Arguments for Enlarging the Concept and Coverage of Social Security in a Globalizing World", *ESS Extension of Social Security*, Paper No. 21. International Labor Office, Geneva, p. 6.

<sup>129</sup> Bureau international du travail, (décembre 2003), « *Le travail décent au service du développement en Afrique* », Dixième réunion régionale africaine, Addis-Abeba, p. 33.

<sup>130</sup> *Idem*.

économique, elles ne font que consommer les fruits de cette dernière<sup>131</sup>. Une telle position théorique a été consacrée dans le cadre des programmes d'ajustement structurel (PAS) que devaient appliquer les pays en développement durant les années 1980 et 1990. Ces programmes prêchaient une diminution des dépenses dans les secteurs sociaux, notamment l'éducation et la santé. Deuxièmement, l'approche de développement humain, telle qu'elle est défendue par l'OIT<sup>132</sup>, affirme à l'opposé qu'un régime de sécurité sociale ne peut être que bénéfique pour le bien-être des employés et de la communauté tout entière en raison de ses avantages pour la paix et la cohésion sociales et la réduction de la pauvreté.

L'OIT affirme qu'il y a un besoin d'aller au-delà de la simple *connexion* sécurité sociale et efficacité économique mesurée en termes de croissance économique<sup>133</sup>. Les pays qui n'accordent que peu d'importance aux dépenses de sécurité sociale pourraient être obligés de payer un coût supérieur pour le traitement des problèmes de cohésion sociale résultant de l'absence d'un tel système, comme la criminalité, la violence, l'exclusion sociale, etc<sup>134</sup>. Le coût de l'absence de sécurité sociale est supérieur au coût de la sécurité sociale. Par ailleurs, on doit signaler que dans certains cas, malgré le fait qu'on est convaincu de l'importance d'instauration d'un tel système, on manque des moyens nécessaires pour son établissement et fonctionnement. D'où l'importance à notre avis de la coopération internationale, non seulement en raison de son apport financier, mais également grâce à son apport institutionnel.

### **La coopération internationale en matière des normes du travail**

S'il est tout à fait légitime de la part des pays développés de demander aux pays en développement de respecter et assurer l'application effective des normes du travail, il est aussi tout à fait légitime de la part des pays en développement de leur demander de les aider dans l'élaboration, l'exécution, et le financement des projets de réforme. L'élaboration de nouvelles lois et l'installation de nouvelles institutions de travail exigent la mobilisation d'importants moyens financiers et managériaux. Le processus de réforme implique une expertise et une expérience qui souvent font défaut dans le cas des pays en développement.

### *Vers un système de renforcement des capacités liées au travail*

La mise en place des normes du travail nécessite, pour qu'elles soient effectivement respectées, la création d'un système institutionnalisé de contrôle et d'évaluation. Le respect effectif de la liberté syndicale nécessite pour sa part de fournir les moyens humains et financiers nécessaires aux syndicats pour qu'ils

<sup>131</sup> Kannan, Kappa P., *loc. cit.*, p. 31.

<sup>132</sup> *Ibidem*, p. 32.

<sup>133</sup> *Idem*.

<sup>134</sup> *Ibidem*, p. 33.

puissent exercer effectivement leurs missions. Cela passe par le détachement de salariés à l'exercice exclusif de leurs fonctions syndicales, alors qu'ils continueront à travailler pour l'entreprise sans qu'ils participent directement au processus de production<sup>135</sup>. De même, le coût d'éradication du travail des enfants dans le monde est estimé par l'OIT à 760 milliards de \$ É-U sur 20 ans, tandis que ses bénéfices sont estimés à 5 106 milliards de \$ É-U (OIT 2006)<sup>136</sup>. Cela montre combien est nécessaire la coopération internationale pour la réalisation d'un tel objectif. Toutefois, contrairement au commerce international, où il y a un système de renforcement des capacités liées au commerce (RCLC), dont les pays en développement peuvent bénéficier pour la mise en œuvre de leurs engagements dans le cadre de l'OMC, en matière des normes du travail, on note l'absence d'un tel mécanisme institutionnel de coopération.

Cependant, on doit noter que certains accords de libre-échange contenant des dispositions en matière du travail prévoient un mécanisme de coopération institutionnelle pour aider le pays en développement partenaire à mettre à niveau sa législation en matière de travail. C'est le cas notamment des accords signés par les États-Unis.

### **La coopération États-Unis/Maroc en matière du travail**

Telle que signalée dans le premier chapitre, une liaison entre ouverture commerciale et respect des normes du travail peut se solder par une coopération internationale solide et renforcée entre les pays commerçants. À cet effet, on peut signaler l'exemple du Maroc qui, dans le cadre de son accord de libre-échange avec les États-Unis (2004), a pu bénéficier d'une importante aide financière et assistance technique de 8 millions de \$ É-U pour la réforme de sa politique et législation de travail et la mise en œuvre et le respect de ses engagements internationaux en la matière. Ainsi, le Maroc a pu bénéficier du soutien américain pour la réalisation des projets suivants :

1. Mettre en place des cadres législatifs et juridiques en matière de travail;
2. Aider à la scolarisation des enfants au lieu de permettre leur exploitation continue dans les lieux de travail;
3. Adopter des mécanismes en matière de formation continue afin de faciliter le transfert de la main-d'œuvre d'un secteur économique à un autre et permettre sa réadaptation rapide et efficace;
4. Compenser les effets négatifs de l'ouverture commerciale à court terme, en permettant une indemnisation financière des personnes justifiant d'une perte d'emploi à cause des effets du libre-échange;
5. Aider à l'établissement des normes de sécurité et d'hygiène dans les lieux de travail;
6. Instaurer des mécanismes et des forums de rencontre et de négociation entre employeurs et employés afin de favoriser la paix sociale.

<sup>135</sup> Rémi Bazillier, (2007), *op. cit.*, p. 145.

<sup>136</sup> Organisation internationale du travail, (2006), « *La fin du travail des enfants un objectif à notre portée : Rapport global en vertu du suivi de la Déclaration relative aux principes et droits fondamentaux au travail* », Conférence internationale du travail 95e Session, Rapport I (B), Genève, p. 35.

### *Critique de l'approche des institutions internationales et de la Banque mondiale*

*(...) growing recognition that the objectives of development go beyond simply an increase in GDP: we are concerned with promoting democratic, equitable, sustainable development. If that is our objective, then it is natural that we should pay particular attention to... how the plight of workers changes in the course of development; and that we should look not only to their incomes, but broader measures (...) their health and safety, and even to their democratic participation, both at the workplace, and within the broader political arena. Workers' rights should be a central focus of a development institution like the World Bank<sup>137</sup>.*

La littérature théorique est unanime sur le principe que la lutte contre la pauvreté passe principalement par la création d'emplois et de revenus durables. On se rend compte que la Déclaration des Nations Unies sur les Objectifs du millénaire pour le développement (OMD) n'a pas retenu la création d'emplois et le respect des normes du travail comme des objectifs permettant une amélioration des conditions de vie des personnes pauvres. Il s'agit là à notre avis d'une des grandes lacunes et contradictions de l'approche internationale en matière de développement. Comment pourrait-on omettre et négliger la source principale de création de revenus dans le monde, à savoir le travail?

Si, on s'entend sur le principe que l'éducation et la santé des gens sont des moyens fondamentaux pour lutter contre la pauvreté, nous ne pouvons nous empêcher de notre part de faire remarquer qu'en l'absence d'une approche complémentaire qui associe l'ensemble des facteurs politiques, économiques, sociaux et culturels, on ne peut pas bien lutter contre le phénomène de la pauvreté.

Les institutions internationales, que ce soit celles du système onusien ou celles de Bretton Woods, devraient intégrer la dimension sociale en général et les normes du travail en particulier dans leurs politiques et stratégies de développement. La Banque mondiale peut se prévaloir par exemple d'un rôle extrêmement important pour pousser à l'adoption et au respect par les pays en développement des normes du travail, si elle fait du respect des droits fondamentaux au travail un des critères pour pouvoir bénéficier de ses crédits et soutien<sup>138</sup>. On voit très mal comment la Banque mondiale n'insiste pas sur la dimension sociale dans ses rapports et stratégies adressés aux pays en développement. Selon T. Palley (1999) : « *If the goal is to increase developing country growth rates, the IMF and the World Bank should insist as part of the standard conditions attaching to loan*

---

<sup>137</sup> Joseph Stiglitz, (2000), "Democratic Development as the Fruits of Labor", keynote address, Industrial Relations Research Association.

<sup>138</sup> *Ibidem*, p. 28.

*assistance, that recipient countries recognize and enforce human rights and core labor standards*<sup>139</sup>. »

Pour leur part, S. Polaski (2007) et J. Stiglitz (2000) reprochent à la Banque mondiale non seulement d'omettre la dimension sociale en général et les normes du travail en particulier dans ses stratégies et rapports sur la croissance économique et la lutte contre la pauvreté, mais également d'empêcher par le biais de son rapport « *Doing Business* » la mise en œuvre et la réforme de certaines composantes de la législation du travail. En effet, le rapport « *Doing Business* » classe et examine l'environnement des affaires et le degré d'attractivité des pays du monde pour les IDE sur la base d'un certain nombre d'indices, dont celui d'« embauche des travailleurs ». Cet indice se compose de trois sous-indices principaux, à savoir « la difficulté d'embauche », « la rigidité des heures de travail » et « la difficulté de licenciement ». Au niveau de la « difficulté d'embauche », le rapport accorde un meilleur score aux pays permettant le recours aux contrats d'embauche pour une durée à la fois bien déterminée, limitée, et courte dans le temps, alors qu'il sanctionne les pays limitant le recours par les entreprises à ce genre de contrats pour les travailleurs ayant une ancienneté de trois ans et plus dans la même entreprise<sup>140</sup>.

Ce genre de contrat d'embauche, soutenu par la Banque mondiale, met le travailleur dans une situation économique précaire en étant incertain s'il sera tout simplement licencié après la fin de son contrat, qui ne dure dans la majorité des cas dans les pays en développement pour une période de trois à six mois, ou au contraire s'il sera titularisé dans son poste. De même, un travailleur embauché dans le cadre d'un contrat de travail limité dans le temps ne peut bénéficier du régime d'assurance maladie ou encore d'une pension de retraite. Cela décourage tant l'employeur que l'employé d'investir dans sa formation continue en raison de l'incertitude quant à sa permanence dans son poste. De même, un tel régime représente une sorte d'intimidation pour les employés quant à l'exercice de leur droit syndical et de négociation collective par crainte de se voir refuser le renouvellement de leurs contrats. Ces effets sont contradictoires avec les objectifs de création d'emplois et de promotion des normes du travail<sup>141</sup>.

Cet indice n'est également pas favorable à l'adoption d'une législation nationale en matière de salaire minimum. Pire encore, la Banque mondiale ne manifeste aucun intérêt ou préférence pour la politique du salaire minimum, alors que les études et recherches montrent qu'une telle politique permettra de réduire la pauvreté et améliorer la redistribution des revenus.

<sup>139</sup> Thomas Palley, (1999), "The Beneficial Effect of Core Labor Standards on Economic Growth", Cité dans R. Marshall: *Labor Standards, Human Capital and Economic Development*, p. 23.

<sup>140</sup> Sandra Polaski, (October 2007), *loc. cit.*, p. 4.

<sup>141</sup> *Idem*.



## Conclusion

Au terme de cette étude, on peut soutenir que le respect des normes du travail ne peut être qu'une politique économique réussie et gagnante pour les pays en développement. Une croissance économique durable ne peut être basée sur une compétitivité artificielle. Elle doit par contre se fonder sur des bases saines et réelles. Le travailleur ne doit pas être conçu comme n'importe quel autre moyen ou facteur de production, mais comme un facteur particulier dans la mesure où il s'agit d'une personne humaine et non d'une marchandise. La conformité aux normes du travail permettra aux pays en développement de stimuler la croissance et la productivité économiques, dans le sens où elle permet une augmentation du revenu du travailleur, en reconnaissant sa place et sa valeur dans la chaîne de production. Les normes, en interdisant l'exploitation et le sous-paiement du travailleur, contribuent à assurer une répartition plus égalitaire des revenus dans la société et ainsi lutter contre la pauvreté. De même, la valorisation du travailleur permet une amélioration du stock de capital humain qualifié dont dispose la société à travers les activités d'apprentissage tout au long de la vie et de formation continue, ce qui ne peut être que bénéfique pour l'amélioration de son rendement et sa contribution dans les activités d'innovation et de créativité dans l'entreprise. Au niveau national, une telle politique permet l'augmentation du volume des exportations à destination des marchés des pays développés (États-Unis et Union européenne) en contrepartie et comme une récompense au respect des normes du travail<sup>142</sup>.

Alors qu'au niveau humain, elle permettra de lutter contre la pauvreté et l'exclusion sociale par la scolarisation des enfants au lieu de leur exploitation dans les lieux de travail et l'instauration d'un régime de sécurité sociale pour pallier toute perte d'emploi à cause du libre-échange.

D'un autre côté, les normes du travail doivent être considérées par la communauté internationale comme un objectif à part entière de développement. Les pays développés doivent joindre les gestes aux paroles en aidant les pays en développement à financer et mettre en œuvre leurs réformes sociales. Si on admet au niveau des institutions financières internationales que la création de l'emploi est le meilleur moyen pour lutter contre la pauvreté et promouvoir la croissance économique, alors on voit très mal comment ces normes ne bénéficient pas d'un mécanisme d'aide spécial comme pour les questions du commerce. À cet effet, on doit noter l'effet positif qu'exercent les accords de libre-échange pour impulser, accompagner et provoquer des réformes sociales dans les pays en développement.

---

<sup>142</sup> Sandra Polaski, (2003b), *loc. cit.*, p. 20.

## 1. Références

- Acemoglu, Daron, (1999), “Changes in Unemployment and Wage Inequality: An Alternative Theory and Some Evidence”, *American Economic Review*, December, vol 89, pp. 1259-1278.
- Aggarwal, M, (June 1995), “International Trade and the Role of Labour Standards”, *Working Paper N° 95-06-C*, US International Trade Commission, Office of Economics.
- Aidt, T. & Tzanntos, Z, (2000), “Core Labour Standards and the Freedom of Association: Economic Aspects”, *Working Paper*, University of Cambridge,.
- Assemblée Nationale, (2000), « Le dumping social en Europe », Rapport d’information déposé par la Délégation de l’Assemblée Nationale pour l’Union Européenne, N° 2423, Paris.
- Baldwin, Robert E. and Glen. Cain, (1994), “Trade and Relative Wages: Preliminary Results”, *NBER Summer Institute and European Research Workshop in International Trade*.
- Banque mondiale, (December 2006), “Morocco, Tunisia, Egypt and Jordan after the end of the Multi-Fiber agreement: Impact, Challenges and Prospects”, Report No. 35376 MNA, Washington D-C., 70 p.
- Basu, K, (1999), “Child Labor: Cause, Consequence and Cure, with Remarks on International Labor Standards”, *Journal of Economic Literature* 37, 1083-1119.
- Basu, K. & Van, P.H, (1998), “The Economics of Child Labor”, *The American Economic Review*, 88(3).
- Becker Gary S., (1964), *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, Chicago, University of Chicago Press.
- Bureau International du Travail, (2006), « La fin du travail des enfants: Un objectif à notre portée », Rapport global en vertu du suivi de la Déclaration de l’OIT relative aux principes et droits fondamentaux au travail, Genève.
- \_\_\_\_\_, (décembre 2003a), « Le travail décent au service du développement en Afrique », Dixième réunion régionale africaine, Addis-Abeba, 57 p.
- \_\_\_\_\_, (2003b), « S’affranchir de la pauvreté par le travail », Conférence Internationale du Travail, 91<sup>e</sup> session, Rapport I (A), Genève, 123 p.
- Barry Christian, et Reddy Sanjay G., (2008), *International Trade and Labor Standards: A Proposal for Linkage*, Columbia University Press, pp. 207 p.

- Bazillier Rémi, (2008), « Normes du travail, migrations internes, et emploi: une analyse théorique », Documents de Travail du Centre d'Économie de la Sorbonne, No. 34, Paris, 36 p.
- \_\_\_\_\_, (2007), « Normes fondamentales du travail et développement économique », Thèse pour le doctorat en Sciences Économiques, Université de Paris I Pantheon Sorbonne, Paris, 233 p.
- Bolle Mary Jane, (February 2008), "Overview of Labor Enforcement Issues In Free Trade Agreements", Key Workplace, Federal Publications, Congressional Research Service; Foreign Affairs, Defense, and Trade Division, Cornell University ILR School.
- Brown, D.K., (2000), "International Labor Standards in the World Trade Organization and the International Labour Organization", *Discussion Paper* 2000-03, Department of Economics, Tufts University.
- Brown, D.K., Deardorff, A.V. & Stern, R.M, (1996), "International Labour Standards and Trade: A Theoretical Analysis". In: Bhagwati, J. & Hudec, R. (Eds.), *Fair Trade and Harmonization: Prerequisites for Free Trade?* Cambridge, MA: MIT Press.
- Cochoy Franck, (2005), « La normalisation sociale ou le fétichisme de la marchandise renversé », *Consommations et Sociétés*, Centre d'Étude et de Recherche Technique, Organisation, Pouvoir, Université de Toulouse.
- Daude Christian, Mazza Jacqueline, et Morrison Andrew, (October 2003), "Core labor standards and foreign direct investment in Latin America and the Caribbean: Does lax enforcement of labor standards attract investors?", Inter-American Development Bank, 32 p.
- De Swaan Abram, (1988), *In Care of the State; Health care, education and welfare in Europe and the USA in the Modern Era*, New York/Cambridge: Oxford U.P./Polity Press.
- Deblock Christian, (Juillet 2008), « Les États-Unis, le commerce et les normes du travail. Une perspective historique », *Centre d'Études sur l'intégration et la mondialisation (CÉIM)*, Université du Québec à Montréal.
- Doumbia-Henry Cleopatra, et Gravel Eric, (2006), « Accords de libre-échange et droits des travailleurs: évolution récente », *Revue internationale du Travail*, vol. 145, n°3.
- European Commission, (2008), "Commission Staff Working Document Report on the EU contribution to the promotion of decent work in the world", COM (2008) 412 final, Brussels, 28 p.

- \_\_\_\_\_, (2002), "Agreement establishing an association between the European Community and its Members States of the one part, and the Republic of Chile of the other part".
- Fields Gary S., (2003), « Travail décent et stratégies de développement », *Revue Internationale du Travail*, Volume 142, No. 2.
- Freeman Richard, B., (2002), "Battle over labor standards in the global economy", Inter-American Development Bank/LATN, Buenos Aires, pp. 36.
- \_\_\_\_\_, (1995), "Are your wages set in Beijing?", *Journal of Economic Perspectives*, Volume 9, No. 3, pp. 15-32.
- Hasnat Baban, (2002), "The impact of core labour standards on exports", *International Business Review.*, Volume 11, pp. 563-575.
- Heckscher, E. (1919). "The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income", Chap. In *Readings in the Theory of International Trade*, Philadelphia: Blakiston, Cambridge: MIT Press.
- International Labour Organization, (Nov. 1994), "Report of the Committee Set up to Consider the Representation Made by the International Confederation of Free Trade Unions Under Article 24 of the ILO Constitution Alleging Non-observance by Myanmar of the Forced Labour Convention", (No. 29). Session 261, ILO Doc. GB.261/13/7/, § 12.
- Human Rights Watch, (2000), "Unfair advantage: Workers' freedom of Association in the United States under International Human Rights Standards".
- Irwin D. A. (1996), *Against the Tide: an Intellectual History of Free Trade*, Princeton University Press, 287 p.
- Jean Sébastien, (Mai 1999), « Commerce International et Marché du Travail », Thèse pour le doctorat en Sciences Économiques, Université de Paris I Pantheon Sorbonne, pp. 249, Paris.
- Jessup, D, (1999), "Dollars and democracy: developing country democracies' declining share of trade and investment markets", *New Economy Information Services*.
- Kappa Kannan P, (2004), "Social Security, Poverty Reduction and Development: Arguments for enlarging the concept and coverage of social security in a globalizing world", *ESS Extension of Social Security*, Paper No. 21. International Labor Office, Geneva, 48 p.
- Krugman Paul, (March 27, 1997), "In Praise of Cheap Labor: Bad Jobs are Better than No Jobs at All", *Slate*.

- Krugman Paul and Lawrence Robert, (1993), "Trade, Jobs, and Wages", *NBER Working Paper* No. 4478, Massachusetts.
- Kryvoi Yaraslau, (2007), "Why European Union Trade Sanctions Do Not Work", *Harvard European Law Working Paper* no. 04,
- Kucera, D, (2001), "Measuring Fundamental Rights at Work". *Statistical Journal*, 2001 18(2/3), 175-86.
- Lawrence, R.; Slaughter, M., Hall, R., Davis, S., & Topel, R, (1993), "International trade and American wages in the 1980s: giant sucking sound or small hiccup?". *Brookings Papers on Economic Activity*, 161 226.
- Loveman G., et W. Sengenberger, (1991), "The re-emergence of small-scale production: an international comparison", *Small Business Economics* 3 (1), 1-37.
- Lum Thomas, (30 avril 2009), "Cambodia: Background and U.S Relations", *CRS Report for Congress*, Washington D-C.
- Marshall Ray, (February 2005), "Labor Standards, Human Capital and Economic Development", *Economic Policy Institute*, Working Paper No. 271.
- Maskus, Keith E, (August 1997), "Should Core Labor Standards Be Imposed Through International Trade Policy?", *World Bank Working Paper* No. 1817, Washington D-C.
- Martin Will, et Maskus, Keith E, (2001), "Core labor standards and competitiveness: Implications for Global Trade Policy", *Review of International Economics*, No. 9 (2), pp. 317-328.
- Nye Joseph, (2004), *Soft power: The means to success in world politics*. New York: Public Affairs.
- OECD, (2000), "International Trade and Core Labour Standards". Paris.
- \_\_\_\_\_, (1998), « L'investissement dans le capital humain : Une comparaison internationale », Paris, vol. 1998, n° 3.
- \_\_\_\_\_, (1996), « Le commerce, l'emploi et les normes du travail. Une étude sur les droits fondamentaux des travailleurs et l'échange international », Paris.
- O.I.T, (2006), « La fin du travail des enfants un objectif à notre portée: Rapport global en vertu du suivi de la Déclaration relative aux principes et droits fondamentaux au travail », Conférence internationale du travail 95<sup>e</sup> Session, Rapport I (B), Genève, pp. 117.
- Organisation mondiale du Commerce, (1999), « Commerce et normes du travail », *Conférence ministérielle de l'OMC*, Seattle 1999.

- Palley Thomas, (1999), "The Beneficial Effect of Core Labor Standards on Economic Growth", *Technical Working Paper* no. 10, AFL-CIO Public Policy Department.
- Palley, T. I., E. Drake, and T. Lee, (November 1999), "The Case for Labor Standards in the International Economy", Report Submitted to the International Financial Institution Advisory Commission of the US Congress.
- Panagariya Arvind, (juin 2005), "Trade and Labor standards: a trade economist's view", *Latin American Trade Network (LATN)*, Working Paper No. 35, pp. 37, Buenos Aires.
- \_\_\_\_\_, (2001), "Labor Standards and Trade Sanctions: Right End Wrong Means", Presentation at the conference « Towards An Agenda for Research on International Economic Integration and Labor Markets », January 15-16, 2001, East-West Center, Hawaii.,
- Peretti, J., & Micheletti, M., (2003), The Nike sweatshop email: Political consumerism, Internet, and culture jamming. In M. Micheletti, A. Follesdal, & D. Stolle (Eds.), *Politics, products, and markets: Exploring political consumerism past and present*. New Brunswick, NJ: Transaction Press.
- Polaski Sandra, (October 2007), "The World Bank approach to core labor standards and employment creation: Recent developments", Testimony submitted to the United States House of Representatives Committee on Financial Services, pp. 32, Washington D-C.
- \_\_\_\_\_, (January 20, 2003a), "Why happy workers are good for growth", *South China Morning Post*.
- \_\_\_\_\_, (2003b), "Trade and labor standards. A strategy for developing countries", *Carnegie Endowment for International Peace*.
- Rodrik Dani, (October 1998), "Democracies pay higher wages", *NBER Working Papers*, No. 6364, National Bureau of Economic Research, Inc.
- \_\_\_\_\_, (1996). Labour Standards in International Trade: Do they matter and what do we do about them? In: Lawrence, R., Rodrik, D. & Whalley, J. (Eds.), *Emerging Agenda for Global Trade: High Stakes for Developing Countries*, Policy Essay N° 20, Overseas Development Council, Washington DC, Chap. 2.
- Romero, A.T. (1995), "Labour Standards and Export Processing Zones: Situation and Pressures for Change", *Development Policy Review* 13, 247-276.

- Sarna Ritash, (October 2005), "The impact of core labour standards on Foreign Direct Investment in East Asia", *The Japan Institute for Labour Policy and Training*, pp. 44, Tokyo.
- Schultz T. W, (6 December 1960), "Capital Formation by Education", *Journal of Political Economy*.
- Sengenberger Werner, (2005), *Globalization and social progress: The role and impact of international labor standards*, seconde révision (Bonn, Friedrich-Ebert-Stiftung).
- Singh Nirvikar, (October 2001), "The Impact of International Labor Standards: A Survey of Economic Theory", *Economics Working Paper No. 483*, University of California, Santa Cruz, pp. 95.
- Siroën Jean-Marc, (1996), « Développement économique et développement social. L'incidence d'une clause sociale », in *Les relations entre le développement économique et le développement social, incidences possibles d'un socle de normes sociales minimum*, Ministère de l'Industrie, Paris.
- Srinivasan, T. N, (1998), "Trade and Human Rights", In Alan V. Deardorff and Robert M. Stern (eds.), *Constituent Interests and U.S. Trade Policies*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- \_\_\_\_\_, (1996), "Trade and Human Rights", *Center Discussion Paper No. 765*, Economic Growth Center, Yale University.
- Stern Robert, M, (1998), "Labor standards and international trade", *Research Seminar in International Economics*, Working Papers 430, University of Michigan, pp. 36.
- Stiglitz Joseph, (2000), "Democratic Development as the Fruits of Labor", keynote address, Industrial Relations Research Association.
- Stolper, Wolfgang, and Paul A. Samuelson, (1941), "Protection and Real Wages". *Review of Economic Studies* 9(1), 58-73.
- The United States Trade Representative and the Secretary of Labor, (July 2004), "United States Employment Impact Review of the U.S.-Morocco Free Trade Agreement", Washington D. C.
- Tsogas George, (2000), "Labour Standards in the Generalized Systems of Preferences of the European Union and the United States", *European Journal of Industrial Relations*, Volume 6 Number 3, pp 349-370.
- Van Beers, C, (1998), "Labour Standards and Trade Flows of OECD Countries". *The World Economy* 21(1).

Wells-Dang Andrew, (Juin 2002), "Linking Textiles to Labor Standards: Prospects for Cambodia and Vietnam", *Foreign Policy in Focus*, Policy Report.

Wells Don, (2006), "Best practice in the regulation of international labor standards: Lessons of the U.S.-Cambodia textile agreement", *Comparative Labor Law and Policy Journal*, Vol. 27, No 3.

Wood, A, (1994), *North-South Trade, Employment and Inequality: Changing Fortunes in a Skill-Driven World*, Oxford, Clarendon Press.

World Bank, (1995), "World Development Report: Workers in an Integrating World", New York: Oxford University Press.