



HAL
open science

Internationalisation des échanges et rationalisation de l'activité productive en régime de néo-libéralisation

Annie Lamanthe

► **To cite this version:**

Annie Lamanthe. Internationalisation des échanges et rationalisation de l'activité productive en régime de néo-libéralisation. Communication à la réunion intermédiaire du RC 30 Sociologie du Travail de l' AIS (International Sociological Association), Aix-en-Provence, 27 et 28 janvier 2005, 2005, pp.16. halshs-00008765

HAL Id: halshs-00008765

<https://shs.hal.science/halshs-00008765>

Submitted on 3 Feb 2006

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

DOCUMENT DE TRAVAIL - L.E.S.T.-UMR 6123

Université de Provence (U1) et Université de la Méditerranée (U2) - 35 avenue J. FERRY - 13626 AIX-EN-PROVENCE CEDEX
Tél. : Standard : 04.42.37.85.00 - Fax : 04.42. 26.79.37 Email lest@univ-aix.fr
<http://lest.univ-aix.fr>

Annie LAMANTHE
Laboratoire d'Economie et de Sociologie du Travail – LEST
35, avenue Jules Ferry
13626 Aix-en-Provence cédex - France
lamanthe@univ-aix.fr

**INTERNATIONALISATION DES ECHANGES ET RATIONALISATION DE
L'ACTIVITE PRODUCTIVE EN REGIME DE NEO-LIBERALISATION**

Communication à la réunion intermédiaire du RC 30 Sociologie du Travail de l' AIS
(International Sociological Association) – Aix-en-Provence 27 et 28 janvier 2005

**RATIONALISATION PROCESS OF INDUSTRIAL ORGANIZATION IN THE CONTEXT
OF A GENERAL MOVE TO NEOLIBERALISM**

Quels défis pour la sociologie du travail au XXI^e siècle ?

Peut-on aujourd'hui analyser les évolutions de l'organisation du travail et des relations d'emploi sans les rapporter aux imbrications qui s'opèrent entre les économies au niveau mondial ? Avec l'élargissement des aires de mise en concurrence et de circulation des capitaux et des biens, les économies nationales sont insérées de façon croissante dans les échanges internationaux. De ce fait, le sort de tissus productifs et de travailleurs de pays très différents se trouve de plus en plus intimement lié, que se soit très directement ou de façon plus indirecte : parce que l'état de la concurrence internationale et les stratégies déployées par les entreprises pour s'y insérer ou s'y maintenir influencent de plus en plus systématiquement les conditions de travail et les niveaux de salaires ; parce que les choix de localisation des firmes se fondent de façon croissante sur la mise en concurrence des territoires et des salariés de pays différents... Ce phénomène revêt une acuité particulière pour les activités recourant à des salariés à faible niveau de qualification et pour ces travailleurs eux-mêmes. Dans les pays développés, leur devenir même peut sembler problématique, à bien des égards : aspiration à une « société de la connaissance » (ce sont les orientations de l'Union Européenne) recourant massivement à des travailleurs intellectuels et dans laquelle ils n'auront que peu de place ; risques et pratiques de délocalisation de ces activités vers des pays où la main-d'œuvre est meilleur marché... En France, la question du coût du travail peu qualifié est aujourd'hui explicitement posée, ainsi que celle de l'avenir du droit du travail, jugé par trop monolithique. Dans ces activités encore, on observe que les aires de circulation des travailleurs s'élargissent avec celles des produits : des mouvements migratoires se forment de façon continue, au travers desquels des populations de travailleurs viennent en remplacer d'autres, « disqualifiées » parce que jugées trop coûteuses ou « inadaptées »... Ces brassages physiques ont à la fois des répercussions sur les équilibres locaux (sur les pays d'origine) et extra-locaux (sur les pays de destination). Si certains pays, certaines catégories de populations ou de travailleurs semblent pouvoir trouver leur compte dans ce contexte général (développement économique et de l'emploi...), au moins provisoirement, ou sont à mêmes de développer des formes d'adaptation qui semblent profitables, d'autres se caractérisent par un mouvement continu de remise en cause des équilibres construits dans le passé : ainsi, dans la plupart des pays européens, les systèmes de protection sociale et de régulation de l'emploi sont renégociés au nom de la compétitivité économique.

Dans ce contexte, un des défis pour la sociologie du travail pourrait résider dans sa capacité à se doter des moyens qui lui permettraient de prendre en compte les implications que ces imbrications croissantes ont pour les organisations productives et le travail, et pour en rendre compte. On voit en fait dans la situation actuelle un double défi pour cette discipline en général. Comme le soulignent Martin et al. (2003), d'une part, les notions de mondialisation, de globalisation ou encore d'internationalisation demandent à être interrogées au plan sociologique (quelles constructions d'acteurs en sont au fondement ? comment s'opèrent tout à la fois un mouvement d'homogénéisation et un mouvement de diversification des sociétés ?) ; d'autre part, « raisonner en termes de mondialisation » conduit à renouer avec une vocation originelle de la sociologie, -à savoir rendre compte des transformations qui bouleversent les sociétés-, qui suppose de revenir à des cadres plus macro-économiques et macro-sociaux d'explication («... le fait de raisonner en termes de mondialisation présente l'avantage d'inverser une tendance récurrente, celle de ne s'intéresser qu'à des situations micro-locales. Il permet alors de changer de perspective et de rappeler la nécessité de s'intéresser au contexte, à l'histoire, aux phénomènes extérieurs et préalables à la situation observée », Martin et al., 2003, p.37). Le propos de cette intervention se situe dans une telle optique. Il se fonde plus particulièrement sur un point de vue établi à partir de la situation observable en France et sur un ensemble de travaux ayant porté sur la production de biens alimentaires (principalement les fruits et légumes, dont le marché est internationalisé et dont la production et la transformation constituent des activités fluctuantes, fortement concurrencées et recourant à une main-d'œuvre peu ou moyennement qualifiée) (Lamanthe, 1998, 2004).

Cette optique générale est traitée ici à partir d'un analyseur : les processus de rationalisation de l'organisation productive. Le point de départ en est la relation que l'on peut établir entre ces processus et le phénomène d'extension croissante des marchés. L'extension croissante des marchés, qui se traduit aujourd'hui par l'internationalisation des échanges, suppose et accélère la rationalisation de l'organisation productive. C'est un facteur de rationalisation dans la mesure où, notamment, la circulation des biens sur des aires géographiques élargies induit nécessairement la mise en place de dispositifs (certification, normalisation) qui sont eux-mêmes des facteurs de rationalisation. On peut donc considérer que l'internationalisation des échanges amplifie le processus de rationalisation de l'organisation productive, notamment en termes d'étendue géographique. Mais, si l'extension des marchés est une caractéristique intrinsèque et permanente du capitalisme « rationnel » (Weber), on peut considérer que les voies et les formes de la rationalisation varient dans le temps, en lien notamment avec les modes dominants de régulation du capitalisme. De ce point de vue, on peut opposer la période de croissance d'après-guerre (de régulation dite « fordiste ») et la période plus récente, de « néo-libéralisation ». Après avoir proposé un cadre général d'analyse, un des principaux objectifs du papier est de montrer en quoi la rationalisation de l'organisation productive en régime de « néo-libéralisation » est un processus pourvoyeur de tensions dont la « résolution », dans un contexte mondialisé, est directement renvoyée sur (ou supportée par) le travail et la main-d'œuvre. Cette proposition s'appuie plus particulièrement sur le cas des activités de production et de transformation des fruits et légumes qui peuvent être considérées comme particulièrement emblématiques de cette situation¹.

¹ Cette réflexion se base sur un ensemble de travaux conduits depuis 1993 sur les activités de production et de transformation des fruits et légumes dans le sud-est de la France (en Provence). Deux investigations lourdes, la première en 1993 et la seconde en 2003, permettent de donner une perspective d'évolution de ces activités au cours des 10 dernières années. Elles ont été conduites dans l'optique d'étudier ces activités en tant que constituant un système productif local.

EXTENSION DES MARCHÉS, MODES DE REGULATION DU CAPITALISME ET RATIONALISATION

Extension des marchés et processus de rationalisation

Avec l'internationalisation des échanges, les aires de circulation des produits s'élargissent. Nous nous intéressons ici à l'extension des marchés en tant qu'elle est un vecteur de la rationalisation de l'organisation productive. L'extension des marchés nourrit le processus de rationalisation.

Nous situons notre réflexion dans un cadre wébérien, en repartant plus particulièrement de l'idée d'une liaison intrinsèque entre trois phénomènes qui se nourrissent et se confortent mutuellement : le mouvement continu de rationalisation propre aux sociétés occidentales, le capitalisme rationnel et l'extension croissante des marchés.

Selon Max Weber, la rationalisation peut être considérée comme un processus universel, en tant qu'elle consiste pour l'homme à essayer d'ordonner la vie qui se présente à lui «comme un chaos de sensations », et ceci en «en vue de rendre plus supportables son existence et la cohabitation avec les autres » (Freund, p.73). Elle n'est donc pas propre aux sociétés occidentales mais seules celles-ci l'ont conduite à son plein développement. En tant que telle, la rationalisation est donc l'expression d'une différenciation fondamentale entre les civilisations occidentales et les autres. Dans ce contexte occidental, la rationalisation peut être entendue comme l'«emprise croissante d'une rationalité formelle, fondée sur l'application méthodique de règles, procédures, techniques permettant calculabilité et prévisibilité » (Fleury). Cette propension à l'expansion d'une telle rationalité, qui est par ailleurs associée à certains traits de l'évolution des sociétés occidentales, a favorisé l'apparition puis le développement du capitalisme rationnel, lui-même propre à ces sociétés. L'émergence du droit formel et l'établissement d'un Etat rationnel ont été deux conditions fondamentales à son développement. Le premier assure, par des règles elles-mêmes calculables, garantie et protection pour les investissements et un cadre juridique aux relations commerciales. Le second contribue au développement de ces règles via le système législatif.

Ce capitalisme est rationnel au sens où il se caractérise par un haut degré de rationalité formelle : «ses initiatives peuvent s'exprimer par des raisonnements chiffrés ou comptables », les gains réalisés ou potentiels étant hautement calculables. Il se fonde sur l'entreprise capitaliste rationnelle, dont l'attribut spécifique est le compte capital («... c'est-à-dire une entreprise lucrative qui contrôle sa rentabilité de manière chiffrée au moyen de la comptabilité moderne et de l'établissement d'un bilan » (Weber, 1991, p.295). Dans l'économie contemporaine, l'entreprise rationnelle s'est généralisée, - la plupart des besoins sont couverts par cette voie -, et, dans la mesure où elle fonctionne sur l'idée que le profit doit être obtenu par la baisse des coûts de production et la compétitivité des prix, elle possède une tendance croissante à la rationalisation de la technique et de l'organisation, notamment à travers le recours aux machines dont l'intérêt réside dans «la calculabilité de leurs performances » (l'entreprise capitaliste nécessite «une technique rationnelle, c'est-à-dire au maximum calculable et, par conséquent, mécanisée », Weber, 1991, p.297). Enfin, un autre trait du capitalisme rationnel réside dans le fait que lui sont intrinsèquement associés l'émergence puis le développement de marchés de masse : «l'orientation d'un capitalisme rationnel (...) tend vers les possibilités ouvertes par le marché (...); plus un capitalisme est

rationnel et plus il ouvre des possibilités tant dans le sens de l'écoulement que dans celui de l'approvisionnement » (p.353). Dans le même temps, cet élargissement constant des marchés, - de la liberté de négoce formelle et de la facilité d'écoulement des marchandises pour Weber -, contribue à un accroissement de la portée des réglementations (juridiques ou volontaires, visant notamment à régler la fabrication, le transport et l'échange des biens).

On voit ainsi, comme l'avait souligné Max Weber, comment la rationalisation d'une sphère de la société entraîne la rationalisation d'une autre et la façon dont l'une et l'autre finissent par se conforter en venant nourrir ce mouvement continu de rationalisation propre aux sociétés occidentales. Le capitalisme rationnel émerge grâce au déploiement de ce mouvement de rationalisation et, dans le même temps, il contribue à l'étendre et à l'approfondir : en se développant, le capitalisme rationnel étend l'aire de la rationalité formelle, à la fois dans l'organisation productive et à travers l'extension des marchés, au regard de laquelle la rationalisation est tout autant une condition qu'une conséquence.

Rationalisation et modes de régulation du capitalisme

Le capitalisme varie cependant dans le temps. Il prend des formes différentes notamment parce que les modalités dont il est régulé et dont est régulée l'accumulation du capital se fondent sur des principes et des acteurs qui, eux-mêmes, varient dans le temps. On oppose ici les deux régimes qui se sont déployés depuis la fin de la seconde guerre mondiale : le fordisme et le régime actuel, de « néo-libéralisation »². Au cours de chacun de ces régimes, l'extension des marchés a été constante. Notre hypothèse est de considérer que la rationalisation de l'organisation productive, qui est intrinsèquement associée à ce mouvement d'extension des marchés, prend des formes différentes et s'opère selon des modalités différentes.

Au cours de la période dite des « Trente glorieuses », l'extension des marchés s'opère en premier lieu à l'intérieur du pays à travers l'accès du plus grand nombre au statut de consommateur via la généralisation du salariat et du « compromis salarial fordien ». La logique du système qui se met en place après guerre alimentera le « cercle vertueux » de la croissance : la production en grande quantité et à bas prix, dans une logique d'économie d'échelle, de produits standardisés de grande consommation ou de premier équipement est écoulee auprès de couches croissantes de la population qui y ont accès grâce à l'augmentation régulière de leur revenu ; les gains réguliers en productivité autorisent la baisse des prix, l'augmentation des ventes et une redistribution sous forme d'augmentation des salaires, des revenus indirects et du plein emploi. L'extension des marchés vise aussi l'extérieur : d'une part avec le projet de constitution de « champions nationaux », c'est-à-dire de grands groupes à même de se positionner dans la concurrence internationale ; d'autre part, via l'instauration du marché commun à la fin des années 50, qui contribue à élargir les débouchés ainsi que les aires de mise en concurrence au niveau européen. L'Etat central joue alors le premier rôle en matière de régulation de l'économie. Le système de régulation monétaire international, et le consensus qu'il suppose sur le contrôle du capital pour en prévenir les mouvements, permettent aux Etats de poursuivre leurs propres objectifs nationaux. En France, l'Etat s'engage, notamment à travers la planification, dans une politique économique et industrielle

² On emploie ici le terme de « néo-libéralisation » pour signifier qu'il s'agit d'un processus en cours lié à la volonté transformatrice d'un certain nombre d'acteurs. Ceux-ci visent à introduire les principes du marché dans un nombre croissant de sphères de l'économie et de la société (« Neoliberalisation is defined here, in process-based terms, as the mobilisation of state power in the contradictory extension and reproduction of market(-like) rule », Tickell et Peck, p.4).

volontariste : il fixe les grands objectifs de production pour chaque secteur ainsi que les moyens pour les atteindre. Ceux-ci se fondent notamment sur un projet de grande ampleur de rationalisation du tissu productif français, jugé globalement trop atomisé et en retard. Il s'agit de le rendre capable de soutenir le système de production et de consommation de masse qui se met alors en place. Le maître mot en a été la modernisation, des structures productives, notamment par leur concentration, et des logiques productives et organisationnelles, par une rationalisation des méthodes et des procédés inspirée de la grande entreprise industrielle et de sa rationalité (Lamanthe, 2001, 2004).

A bien des égards, la période récente a vu la remise en cause des dispositifs élaborés dans le passé et des principes qui les sous-tendaient. L'extension des marchés prend une nouvelle ampleur : ouverture des frontières avec la disparition ou la réduction des barrières douanières, notamment dans le cadre européen ; intensification du commerce international. La remise en cause des accords de Bretton Woods accélère les flux financiers internationaux et engendre une porosité plus grande des économies nationales. Cette extension s'inscrit dans une perspective dominée par un « dirigisme de marché » et la mise en place d'un régime « néolibéral », elle-même prônée par les élites dirigeants nationales, qu'il s'agisse des politiques, des hauts fonctionnaires de l'administration ou de dirigeants d'entreprises. Les Etats se sont en partie retirés de la régulation économique pour s'absorber notamment dans une tâche d'extension des principes de marché à l'ensemble des champs de la politique économique (Tickell et Peck, ; Fourcade-Gourinchas et Babb). Depuis la fin des années 70, la France n'a cessé d'être insérée de façon croissante dans l'économie internationale, notamment via l'intégration européenne. A partir de cette période, on observe une radicalisation en faveur de la restauration des mécanismes de marché avec comme soubassement l'idée que, dans le contexte de compétition internationale croissante, seule une économie de marché est à même de permettre aux entreprises françaises de faire les ajustements nécessaires. Le démantèlement du contrôle des prix, la réduction des subventions aux industries nationalisées sont le fruit de l'application de ces considérations. A partir du milieu des années 80, s'engage un programme de réformes institutionnelles visant à faire entrer le système économique dans la discipline des marchés globaux : privatisations, libéralisation du secteur financier, indépendance de la banque centrale, politique de réduction des déficits publics, flexibilisation de l'économie et du marché du travail, entrée de la notion de concurrence et de compétition dans les services publics (Fourcade-Gourinchas et Babb). L'instauration du marché unique européen conforte ces orientations et les accentue. Dans ce vaste mouvement qui met en avant les pressions normatives internationales et la compétition globale, les logiques de marché sont naturalisées, en tant qu'elles finissent par aller de soi comme unique voie de comportement économique.

La normalisation des produits : condition à l'extension des marchés et vecteur de la rationalisation dans des aires géographiques élargies

La normalisation des produits, en tant qu'elle constitue un dispositif permettant la circulation des produits dans des aires sans cesse élargies, est un des vecteurs majeur de la rationalisation actuelle de l'organisation productive. Elle est un bon révélateur de la façon dont l'extension des marchés nécessite et nourrit tout à la fois le processus de rationalisation de l'organisation productive.

La normalisation est une condition de circulation des produits sur des marchés de plus en plus vastes. Comme l'a souligné Eymard-Duvernay (1986), les produits standards peuvent être écoulés dans des circuits de distribution qui sont longs. Dans ce cas, les relations entre

vendeur et acheteur sont médiatisés par des « outils » dont l'objectif est de permettre au second d'identifier les qualités du produit en levant les incertitudes qui pèsent sur elles. Ces outils ont pour effet d'accroître l'espace sur lequel les échanges peuvent se réaliser : du fait d'une identification bien établie, les produits peuvent être échangés à distance, de façon automatique, sans qu'il y ait besoin d'une négociation sur le niveau de leur qualité. La marque et la norme sont de tels outils. Par ailleurs, leur existence permet au consommateur d'avoir un recours contre le vendeur si la qualité affichée au moyen de la marque ou de la norme n'est pas respectée.

La normalisation, et son aire de validité, se développent à la mesure de l'extension des marchés. Les normes internationales sont de plus en plus nombreuses et concernent de plus en plus de produits et de services. La mise en place du marché unique européen en a été une étape fondamentale : la « nouvelle approche », affichée par la Communauté européenne en 1985, visait à éviter que, avec la mise en place du marché unique de 1992, les spécifications techniques constituent des entraves au marché (Graz, 2003). En 1995, une autre étape est franchie, cette fois au niveau international, avec la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) : « l'Accord sur les Obstacles techniques au commerce (OTC) et l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) font maintenant partie intégrante du dispositif réglementaire de l'OMC et confèrent aux normes internationales un rôle majeur dans l'harmonisation des spécifications techniques appliquées aux biens et services (...) L'objectif est d'éliminer les obstacles non nécessaires au commerce. Il engage à remplacer les normes établies dans le seul cadre national par les normes internationales existantes » (idem). Dans le même temps, progressivement, l'objet lui-même des normes internationales s'élargit : concernant au départ plutôt les spécifications techniques telles que les mesures, le design, les performances, les effets associés aux produits, aux processus et aux services, elles s'orientent vers des « normes sociétales », tel que le traitement des plaintes ou la responsabilité sociale des entreprises (Graz). Par ailleurs, les modalités d'élaboration, de diffusion et de contrôle des normes se sont transformées, en suivant elles-mêmes des principes inspirés du néolibéralisme. Dans ce domaine aussi, l'Etat laisse la place à des régulations privées : la nouvelle approche européenne, comme les préconisations de l'OMC, laissent aux Etats la responsabilité des seuls domaines concernant la santé, l'environnement, la sécurité sur le lieu de travail et la protection des consommateurs. Alors qu'elles revêtaient antérieurement un caractère réglementaire, les normes sont aujourd'hui intégrées dans des processus d'adoption volontaire, dont la définition et le contrôle sont délégués à des organisations professionnelles et à des organismes certificateurs à caractère privé. Ceci tend à produire une profusion d'organismes, une profusion de référentiels et des concurrences pour faire valider le plus largement possible les normes ainsi produites. La concurrence est introduite dans ce domaine et, dans ce sens, la normalisation internationale devient elle-même un marché. On observe aussi que les normes viennent de plus en plus largement régler les relations inter-entreprises : entre clients et fournisseurs, entre sous-traitants et donneurs d'ordre, à travers cahiers des charges et référentiels.

La normalisation est un vecteur de rationalisation de l'organisation productive. Auparavant, la normalisation et, plus largement, la conception de la qualité du produit dans laquelle elle s'inscrivait, définissaient les spécifications techniques des produits. Dans les entreprises, il s'agissait alors d'en faire le contrôle au stade final de la production. Les nouvelles problématiques développées dans les décennies 80 et 90, avec notamment le principe de l'assurance qualité (comme la certification ISO qui a fait l'objet d'une diffusion et d'une promotion très larges dans les années 90), dépassent largement le seul produit final : elles concernent désormais les modalités selon lesquelles il est obtenu, c'est-à-dire l'ensemble de la

chaîne de production, ainsi que tous les stades amont et aval qui s'y rapportent. Elles ont des impacts directs sur les méthodes de production, de travail et les modes d'organisation : les normes ISO, par exemple, sont des « normes générales de gestion à prétention universelle », dont les principes visent « à orienter l'ensemble du management de la firme, ce que ne faisaient ni les usuelles normes techniques ni les conceptions de gestion de la qualité, cantonnées à des zones spécifiques de l'entreprise » (Segrestin, 1997, p.557). D'une part, elles reposent sur la mise en place et le suivi de procédures, la réalisation de contrôles et de mesures, explicités dans des écrits et donnant lieu en permanence à des enregistrements qui doivent en permettre le contrôle à tout moment, et qui nécessitent que, au préalable, l'organisation et les pratiques aient été explicitées pour pouvoir être formalisées dans de telles procédures. D'autre part, elles sont généralement associées à la préconisation de modes opératoires, méthodologies et modes de raisonnement standards, disant ce qu'il faut faire et comment le faire, élaborés par des organismes spécialisés extérieurs aux entreprises. Elles conduisent, de ce fait, à une formalisation des pratiques et de l'organisation, très forte notamment dans les petites entreprises. Plus généralement, à travers les normes et l'assurance qualité, c'est la diffusion de nouveaux modèles organisationnels qui se joue : c'est ainsi « une très large diffusion des méthodes de management qui s'avance sous l'étendard de la qualité » (Thévenot, 1995).

En régime de néo-libéralisation, les processus de rationalisation dont ces dispositifs de normalisation sont un des véhicules, sont porteurs de tensions et de paradoxes susceptibles de conduire à terme à des impasses économiques et sociales. Ces tensions et ces paradoxes émergent du fait même des principes dominants de régulation du capitalisme dans lesquels se déploie la rationalisation. L'évolution actuelle des activités de production et de transformation des fruits et légumes est particulièrement emblématique de cette situation.

TENSIONS ET CONTRADICTIONS DE LA RATIONALISATION EN REGIME DE NEO-LIBERALISATION : L'EXEMPLE DES FRUITS ET LEGUMES

Les fruits et légumes : un marché en voie d'extension croissante

Les fruits et légumes sont inscrits de longue date dans des processus d'extension des marchés et dans des procédures et dispositifs visant à les y conformer. Le marché commun est créé à la fin des années 50 et intègre d'emblée une circulation des produits agricoles. Il connaît des élargissements successifs, notamment avec l'entrée de l'Espagne et du Portugal qui sont des concurrents directs des activités provençales de production et de transformation des fruits et légumes. Le marché unique de 1992 marque la fin des dispositions intermédiaires qui visaient à protéger la production des anciens membres face à celle des pays nouveaux entrants ; des dispositions particulières organisent des échanges privilégiés avec les pays tiers ; dans les années 70, une normalisation européenne des produits agricoles est mise en place, elle concerne tous les fruits et légumes circulant dans les pays de l'Union européenne, y compris quand ils sont produits hors de ses frontières. Dans les décennies 80 et 90, ces activités sont insérées dans des processus d'extension croissante des marchés. Les aires géographiques concernées sont de plus en plus larges. Ces processus sont guidés par le principe d'une ouverture plus grande des frontières qui suppose la disparition ou, à tout le moins, l'affaiblissement des barrières douanières, et la libéralisation des échanges. S'ils donnent à ces activités des occasions d'accéder à des marchés nouveaux via l'exportation, ils constituent dans le même temps un élargissement des aires de mise en concurrence qui les confronte directement avec des pays où les conditions et contraintes de production ne sont pas les

mêmes. L'extension des marchés, on l'a vu, concerne dans un premier temps l'espace européen. Elle concerne ensuite, et de plus en plus, l'espace international via les accords de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), pour lesquels les fruits et légumes apparaissent à bien des égards comme des monnaies d'échange vis à vis des pays entrants. De façon concomitante à l'extension des marchés on assiste à une remise en cause des dispositifs et des modes de régulation mis en place dans la période antérieure, au profit de nouveaux principes et de nouveaux acteurs, comme par exemple la mise en cause fondements de l'économie contractuelle (la fixation d'un prix national minimum est interdit par le niveau européen car jugée anti-concurrentielle) ou la remise en cause de la normalisation nationale obligatoire, élaborée au cours des années 60 et 70.

La montée de nouveaux dispositifs de normalisation et de certification accompagne ces phases d'extension des marchés. Dans la décennie 90, on observe une inflation de dispositifs de normalisation, dont l'aire géographique d'application s'élargit à la mesure même du marché. Dans le même temps, la normalisation étend son champ d'intervention : elle concerne désormais tant les caractères physiques des produits que les méthodes de production et d'organisation à travers des obligations de résultats ou des prescriptions les concernant explicitement. Elle répond à trois grands objectifs : - le premier est d'ordre réglementaire, au niveau européen ; il porte sur la normalisation des produits et sur la sécurité alimentaire (directives européennes sur l'hygiène des denrées alimentaires établissant les règles essentielles nécessaires à leur libre circulation) ; - le second objectif concerne les relations entre client et fournisseur (comme par exemple la certification Eurepgap, certification internationale créée à l'initiative de la grande distribution nord européenne en 1997 en direction des producteurs agricoles traitant avec elle) ; - enfin, la certification s'inscrit dans une stratégie de distinction sur le marché (labels reconnus au niveau européen : AOC, IGP ; labels privés).

Tensions et contradictions de la rationalisation en régime de néo-libéralisation

L'évolution de ces activités nous permet d'identifier les deux tensions majeures qui traversent les processus de rationalisation en régime de néo-libéralisation.

Notre réflexion nous conduit ici à revenir à Max Weber, notamment pour insister sur le fait que la rationalisation est aussi associée chez lui à un processus de bureaucratisation croissante et pour en évaluer les effets et les implications dans la situation actuelle.

Pour Weber, en effet, les conditions d'existence et de développement du capitalisme rationnel, -ses intrications avec l'Etat rationnel moderne et le développement d'un droit rationnel venant garantir les conditions dans lesquelles exerce l'entreprise capitaliste et celles de l'extension des marchés-, sont directement associés avec l'émergence de la bureaucratie et avec son développement croissant : « la bureaucratie telle que nous la connaissons aujourd'hui est née avec l'Etat moderne et le capitalisme manufacturier ». Elle s'est développée corrélativement à la rationalisation de l'entreprise sous sa forme capitaliste et peut être considérée comme « une manifestation d'une rationalisation qui est apparue aussi bien dans l'administration privée que dans l'administration publique » (Freund, 1990, p.216) en tant qu'elle représente, en effet, le mode le plus approprié de la gestion rationnelle. La bureaucratie apparaît ainsi, à la fois, comme une manifestation de la rationalisation, une « forme emblématique du rationalisme occidental » (Fleury), et comme un facteur de la rationalisation croissante des sociétés occidentales : elle produit de la rationalisation. Ainsi, avec la rationalisation, qui croît à la mesure de l'extension des marchés, c'est aussi le processus de bureaucratisation qui s'accroît.

Cette bureaucratisation, -qui est inévitable car intrinsèquement liée à l'extension des marchés en tant qu'elle suppose et alimente les dispositifs de rationalisation- contribue au fait que, en régime de néo-libéralisation, la rationalisation de l'organisation productive est un processus pourvoyeur de tensions et, ceci, pour deux principales raisons.

D'une part, ce phénomène (de bureaucratisation croissante) est l'objet d'un déni qui tend à rendre invisible ses manifestations et ses implications en terme d'organisation et de coût tout en renvoyant leur prise en charge à la sphère privée (au niveau de l'entreprise, au niveau du salarié individuel). Il y a un déni du processus de bureaucratisation par les tenants de la pensée néo-libérale, qui tendent à l'occulter en tant que phénomène directement attaché, par ailleurs, à la mise en oeuvre des principes qu'ils défendent. Dans cette pensée qui «rejette les trop nombreuses interventions bureaucratiques de l'Etat dans le libre jeu de l'économie de marché » (Freund, 1990), la bureaucratie est associée à l'action de l'Etat. Malgré cela, « malgré les mises en accusations », toujours selon Freund, la bureaucratie continue de se développer dans toujours plus de pays, - « elle conquiert toutes les sociétés, en dépit d'un affect anti-bureaucratique que l'on rencontre partout »- et dans toujours plus de sphères de la vie sociale, ceux qui la rejettent théoriquement étant en pratique les principaux responsables de son extension. La pensée néo-libérale pense s'en défaire en reportant dans la sphère privée la gestion des dispositifs nécessaires à l'extension des marchés (comme par exemple la normalisation). En définitive, elle reporte sur la sphère privée la responsabilité de la prise de décision en la matière, comme celle des conséquences liées à cette gestion et des contradictions qu'elle porte (la certification n'est pas une obligation imposée par la loi, elle est présentée comme une démarche volontaire de l'entreprise ou de organisations professionnelles, librement consentie).

D'autre part, le processus de rationalisation s'opère dans une tension fondamentale entre l'alourdissement de la gestion qu'il entraîne, les impératifs de flexibilité et d'adaptabilité et la concurrence qui s'opère majoritairement par les prix. A travers la normalisation et la certification, la rationalisation constitue un alourdissement de la gestion. Force est ainsi de constater que les dispositifs de normalisation et/ou fondés sur des procédures standardisées nécessitent la mise en oeuvre de moyens pour les gérer (élaboration, mise en oeuvre, suivi, contrôle, renouvellement), -mobilisation de personnes, de structures, de compétences, que ce soit en amont ou au sein même des entreprises-, dans un système qui, par ailleurs, prône légèreté, adaptabilité, réactivité, flexibilité et reste fondamentalement établi sur la compétition par les prix.

Concernant le cas des fruits et légumes étudié, on observe ainsi une première tension entre les impératifs de réactivité/adaptabilité/flexibilité, d'une part, l'alourdissement de la gestion et la formalisation de l'organisation, de l'autre. Les impératifs de réactivité/adaptabilité/flexibilité apparaissent à la fois comme des conditions du maintien sur le marché (capacités à répondre aux pratiques et exigences des consommateurs et des clients grands distributeurs : renouvellement des produits, travail en flux tendus, capacité à répondre aux demandes tous azimuts) et des injonctions des acteurs institutionnels et professionnels (ces termes sont récurrents dans leurs discours). L'entrée dans des dispositifs de normalisation réglementaires ou volontaires conduit les entreprises vers une formalisation plus grande des méthodes de travail et de production (avec un recours croissant à la formalisation de procédés, à des enregistrements écrits et à des contrôles). Ce processus touche tout particulièrement les organisations de petite taille, -où il transforme les modes opératoires et les relations-, et dont l'adaptabilité et la souplesse se fondaient a contrario jusqu'alors sur leur caractère peu formalisé. On observe une seconde tension entre les impératifs liés à une concurrence qui se

fonde essentiellement sur les prix et les exigences croissantes en terme de qualité. Les prix sont le moteur de la concurrence élargie dans laquelle les entreprises de la filière des fruits et légumes sont aujourd'hui insérées, contexte qui combine les pratiques des grands distributeurs qui tirent les prix vers le bas et l'élargissement, par voie institutionnelle, des zones de mise en concurrence à des pays où les conditions de production ne sont pas les mêmes. Dans le même temps, l'application de la réglementation européenne et l'entrée dans des dispositifs de certification, qu'ils soient obligatoires ou volontaires, ont un coût largement assumé par les entreprises, même si ce domaine est abondé par des financements publics. Les certifications lancées en nombre de plus en plus grand sur le marché sont elles-mêmes un marché : il faut payer l'adhésion au dispositif, les audits réalisés par les organismes agréés, la remise éventuelle aux normes quand les référentiels sont modifiés ; elles ont un coût interne de mise en place et de gestion au sein de l'entreprise, notamment en temps de personnel mobilisé à cet effet et/ou de recrutement de personnel spécialisé ; elles ont un coût organisationnel : les entreprises doivent s'inscrire dans des optiques croissantes de formalisation, de rigueur, de régularité, de contrôle et de justification. Aujourd'hui, pour les entreprises de ce secteur, il s'agit en définitive d'être tout à la fois capables de maintenir des prix « concurrentiels », de répondre à demandes croissantes de qualité et de services en s'inscrivant dans des dispositifs coûteux et exigeants : on assiste à l'émergence d'une économie dans laquelle la compétitivité par les coûts et les prix se percutent avec une économie par la qualité (Dassa et Maillard, 1996). On observe que les contradictions de cette économie, et les tentatives d'ajustement des impératifs contradictoires de cette économie, sont majoritairement reportées sur (ou supportées par) le travail et les salariés. Dans ce contexte, les entreprises recherchent une main-d'œuvre productive, qui possède les caractéristiques qui lui permettront de servir les contraintes de qualité et de se couler dans une organisation temporelle très flexible (disponibilité, fiabilité, engagement) tout en étant employée sur des contrats temporaires et à bas prix.

Une montée des exigences sans contrepartie

Les entreprises de transformation ont développé des stratégies d'accroissement de volumes, d'augmentation de la productivité et de resserrement des coûts, recherchant un apport de valeur ajoutée sur les produits (produits plus complexes), dans des activités où les marges sont faibles. Ces stratégies ont eu des effets de structuration et de rationalisation des PME (développement de capacités à produire de plus gros volumes aux prix du marché et à respecter la réglementation, les cahiers des charges, les délais...) : plus grande formalisation de l'organisation, mise en place de niveaux intermédiaires, recours à des équipements plus performants...

Globalement, cette situation se traduit par une montée des exigences vis à vis des salariés, sur différents plans :

- en matière de productivité et de rendement ;
- en matière de qualification : des équipements et des procédés plus complexes supposent une qualification technique plus pointue et le recours à de nouveaux modes d'acquisition de la qualification, par la voie scolaire notamment ; la montée du recours à l'écrit (procédures, modes opératoires, enregistrements à faire...) s'accompagne d'une exigence minimale pour certains opérateurs de savoir lire, écrire, compter ;
- au plan comportemental : exigence de propreté, d'hygiène, de rigueur (respect des normes sanitaires, port des tenues vestimentaires, respect des consignes), de ponctualité et fiabilité (assurer de sa présence et de sa capacité à faire face à une commande passée dans l'urgence, y compris hors du temps de travail normal) ; capacité à travailler dans un environnement

pénible (chaleur, froid, cadences, port de protections vestimentaires contraignantes) ; demande d'implication, de responsabilisation et de vigilance (détection et signalement des non conformités) ; capacité à articuler exigence de qualité et cadence de travail...

Par ailleurs, les transformations du contexte concurrentiel et de relations avec les clients ont contribué à une accentuation du caractère irrégulier et incertain des rythmes de travail : à la saisonnalité associée aux produits traités et aux aléas climatiques viennent s'ajouter la saisonnalité de la consommation et les pratiques de travail en flux tendus des clients grands distributeurs. Ces modifications sont à l'origine d'exigences accrues en terme de flexibilité, d'adaptabilité et de disponibilité des salariés.

D'une certaine façon, comme le soulignent Golac et Volkoff (1996), l'impératif de flexibilité débouche sur des rigidités nouvelles et, s'il y a une progression dans l'autonomie elle se combine avec un accroissement équivalent des contraintes. L'exercice même du travail révèle cet ensemble de tensions : les opérateurs doivent concilier les exigences de qualité et les cadences de travail ; c'est sur eux que repose la charge de concilier la régularité de la production et les aléas de l'amont et de l'aval. En définitive, selon ces auteurs, on observe une formalisation du travail proche de la démarche de Taylor mais qui repose cependant sur des exigences opposées en matière de formation et de gestion. Les opérateurs sont le dernier niveau où se reporte la gestion des impératifs contradictoires et c'est sur eux que repose, in fine, leur résolution.

Ces exigences se font sans contrepartie salariale ; les entreprises évoquent de trop faibles marges. On note de ce fait une asymétrie croissante dans l'engagement et dans la demande d'engagement de part et d'autre.

Le durcissement des exigences des entreprises vis à vis des salariés et l'absence de contrepartie contribuent à l'inadéquation croissante entre les attentes des employeurs et celles des populations locales. Les jeunes, plus éduqués, refusent d'aller travailler dans ces activités aux conditions de travail difficiles et mal rémunérées. Par ailleurs, les populations susceptibles d'aller travailler dans ces activités sont généralement considérées comme ne convenant pas, car elles ne possèdent pas les qualités attendues (ne savent pas lire et écrire, ce qui est le cas des immigrés récents ; pour d'autres, plus grande distance par rapport à la discipline du travail qui se traduit par un fort absentéisme, le turn-over, le non respect des consignes d'hygiène...). De ce fait, les employeurs se plaignent de difficultés de recrutement.

L'élargissement des aires de circulation migratoire et de mise en concurrence de la main-d'œuvre

Dans la production agricole, les employeurs mettent l'accent sur une double difficulté. Il s'agit, d'une part, du différentiel de coût du travail salarié agricole existant au sein même de l'Union européenne. Il s'agit, de l'autre, des difficultés croissantes de recrutement en personnel temporaire (tant au plan qualitatif que quantitatif), alors même que leurs besoins ont tendance à s'accroître. En définitive, le problème est double : il s'agit de trouver, en quantité suffisante, la main-d'œuvre qui convient sur le plan des qualités attendues (disponibilité, fiabilité, respect des normes de qualité et de sécurité) et au prix qui convient.

Localement, et d'une façon plus générale dans la production méditerranéenne des fruits et légumes, la main-d'œuvre saisonnière immigrée a toujours joué un rôle clé. On observe cependant une évolution notable dans le recours à cette main-d'œuvre.

Selon Roux, dans cette agriculture, la minimisation du coût du travail est l'une des principales clés de la compétitivité des entreprises qui sont confrontées aux pressions d'un marché extrêmement concurrentiel au sein de l'Union européenne et à la grande distribution qui impose des prix constamment à la baisse : « les employeurs recherchent le moindre coût du travail et le maximum de souplesse, tout en s'efforçant d'obtenir la garantie du travail bien fait ». Ces stratégies reposent sur le recours à une main-d'œuvre d'origine immigrée, prête à accepter des conditions de travail très pénibles au salaire proposé³ (toujours inférieur aux conditions locales mais toujours supérieur à ce qu'ils peuvent espérer dans leur propre pays), et dont l'offre est abondante et totalement flexible. La main-d'œuvre immigrée contribue directement à la concurrence que se livrent les exploitations des pays du sud de l'Europe, notamment du sud de la France et de l'Espagne.

On observe notamment un élargissement des aires de circulation de cette main-d'œuvre, certaines origines venant « avantageusement » en remplacer d'autres en fonction du double impératif de qualité et de prix, et de l'exacerbation de la concurrence. Initialement, dans le sud de la France, venaient des espagnols et des portugais. Avec la montée du niveau de vie dans ces pays, ces travailleurs ont été remplacés par des travailleurs d'origine maghrébine. En Espagne, qui avait aussi abondamment recours à une main-d'œuvre d'origine marocaine, on observe un changement dans la composition de la main-d'œuvre avec l'embauche de migrants venant d'Amérique latine et la montée de concurrence entre travailleurs d'origines différentes. Des entreprises espagnoles viennent désormais proposer les services temporaires de ces sud-américains aux exploitations provençales. Plus récemment, ce sont les travailleurs des pays nouvellement entrés dans l'Union européenne qui sont sollicités. Ceci fait dire à Roux que l'origine de la force de travail se mondialise : « de nouvelles communautés en quête de moyens de survie sont toujours prêtes à offrir leurs services ». Martinez Valle (2003), note ainsi une montée de l'émigration internationale en Equateur depuis la fin des années 90. Par ailleurs, en plus des Etats-Unis, pays plus ancien de destination, ces travailleurs se dirigent vers l'Espagne et l'Italie. La destination vers l'Espagne représentant 61.5% des migrants en 2000. Il montre, d'une part, que ce phénomène est lié à une perte de rentabilité de l'agriculture locale du fait de la concurrence des pays voisins pour des productions similaires. Pour ces travailleurs ex agriculteurs candidats à l'émigration vers l'Espagne « el mercado se ha encargado rapidamente de demostrar que estos campesinos no eran competitivos y que solo su mano de obra tenia alguna ventaja comparativa en el mercado mundial » (p.13). Cette migration a des effets directs sur les communautés locales : départ des jeunes, des hommes capables de maîtriser l'irrigation, déstructuration des familles... Il montre, d'autre part, comment la migration internationale a des effets sur le marché du travail rural national. Le phénomène de migration internationale a interrompu les circuits internes au pays de circulation de la main-d'œuvre saisonnière, tandis que se créent de nouveaux circuits qui incluent les zones frontalières avec les pays voisins. Y travaillent des péruviens sans papiers, payés 50% moins cher que les nationaux ; la raréfaction de la main-d'œuvre locale est compensée par l'arrivée de ces péruviens, ce qui évite aux employeurs d'augmenter les salaires pour faire face à leurs difficultés de recrutement dans la population locale⁴.

Pour d'autres auteurs, l'offre de travail d'immigrés clandestins joue un rôle clé dans la « compétitivité » de l'agriculture. Selon Réa, certains secteurs et certains types d'entreprises

³ Salaire établi sur le marché à El Ejido (Espagne) pour la main-d'œuvre immigrée : 34.5 euros la journée, avec 20% de décote pour les clandestins (selon Roux).

⁴ Selon la source HWR, le salaire d'un travailleur dans les plantations de bananes équatoriennes est de 5.8 dollars par jour pour une moyenne de 11 heures par jour.

doivent principalement leur rentabilité à la présence de ces travailleurs : « certains activités fonctionnent parce qu'une partie du personnel ne dispose pas des garanties des contrats de travail, ou encore des travailleurs disposent de certaines protections parce que d'autres en sont privés. Le travail illégal est une forme de dérégulation du salariat » (p.10).

Dans la production de fruits et légumes du sud-est de la France, le recours à une main-d'œuvre immigrée est source de tensions croissantes entre les organisations patronales agricoles et les pouvoirs publics. Depuis 1974, les exploitants ont la possibilité d'introduire, pour la saison, des salariés étrangers dans le cadre de contrats gérés par l'Office des Migrations Internationales. Ces contrats sont l'objet de tensions récurrentes entre les organisations professionnelles agricoles et les pouvoirs publics, notamment des ministères de l'agriculture et de l'emploi. En effet, l'autorisation d'introduire un saisonnier sous contrat OMI est soumis à la preuve faite par l'exploitant que l'offre d'emploi n'a pas pu être par couverte par une main-d'œuvre locale en recherche d'emploi. Or, les exploitants agricoles ont fait valoir l'argument des difficultés de recrutement pour pouvoir bénéficier de ces contrats sans limites quand les pouvoirs publics tentaient d'en réduire le recours pour privilégier l'embauche des demandeurs d'emploi locaux aux moments des plus fortes poussées de chômage de la décennie 90. Chaque année, la discussion autour de ces contrats fait l'objet de négociation particulièrement tendues. En 1995, un accord-cadre départemental en limitait l'usage au renouvellement de ceux qui avaient été signés dans les années antérieures, dans le but de réduire progressivement le nombre de salariés introduits et d'arriver à supprimer ces contrats à terme. Mais, en 2001, sous la pression des organisations patronales, les pouvoirs publics ont à nouveau accordé la possibilité d'introduire des primo-arrivants : 4105 contrats ont alors été signés dans le département en 2002 contre 3217 en 2000 (source : Omistat). Les conditions dans lesquelles ces travailleurs sont employés font l'objet de critiques croissantes. Plusieurs associations regroupées en collectif de défense ont pu mettre en évidence un certain nombre d'abus que ces salariés peuvent subir, mais la plupart du temps non dénoncés : non respect des conditions légales de travail et des conventions collectives ; non respect des conditions légales de logement ; existence d'un « impôt clandestin »... (CODETRAS, Mémoire, janvier 2003). En définitive, cette main-d'œuvre, placée dans les conditions qui lui sont faites, est une main-d'œuvre qui convient aux conditions dans lesquelles l'agriculture évolue aujourd'hui : ces travailleurs connaissent les exploitations et le travail puisqu'ils reviennent chaque année pour y rester la plupart du temps jusqu'à 8 mois, et sans pour autant bénéficier d'une quelconque reconnaissance en terme qualification ; ils sont dociles et acceptent les conditions qui lui sont faites sans rien dire pour que l'employeur les reprennent l'année suivante ; ils sont entièrement disponibles puisqu'ils sont venus pour faire le plus d'heures possible et gagner le maximum possible ; ils sont invisibles puisqu'ils sont logés sur les exploitations et doivent aussitôt repartir dans leur pays à la fin du contrat.

Une remise en cause du droit du travail

Au niveau local, on observe trois grandes tendances qui sont révélatrices des principales évolutions en France.

La première se traduit dans la demande des employeurs d'un alignement des salaires et des charges sociales sur ceux des pays européens concurrents, notamment dans l'agriculture. Pris dans l'engrenage néo-libéral, le discours patronal dans la production agricole dénonce les distorsions de concurrence qui tiennent aux différentiels de salaires et de charges sociales, demandant un alignement sur les conditions pratiquées dans les pays européens concurrents (dérogation au droit du travail sur le temps et rémunération en-deçà des minima

conventionnels pour certaines catégories de travailleurs saisonniers par exemple...)⁵. Ainsi, dans le contexte actuel de mises en concurrence élargies et inégalitaires, le travail est la principale variable d'ajustement possible pour les exploitants : « Pris en étau entre le crédit bancaire, l'industrie para-agricole et les opérateurs de la commercialisation, les exploitants (...) cherchent à s'en sortir individuellement en compressant coûte que coûte le seul poste budgétaire sur lequel ils ont prise : l'emploi » (Streckeisen, p.23).

La seconde tendance concerne une demande de diversification du droit du travail et son adaptation à des situations particulières, telle qu'elle fut récemment exprimée dans certains rapports nationaux (voir notamment Bessy, 2004). De façon sous-jacente, elle rejoint les débats autour du coût du travail peu qualifié, particulièrement développés en France en ce moment. Elle est à mettre en relation avec certains projets de niveau international, comme celui qui a été formulé dans le cadre de l'AGCS (Accord Général sur le commerce des services) de l'OMC dont le mode 4 vise à faciliter le commerce mondial des services en permettant un recours accru à des travailleurs migrants détachés. Il devrait permettre l'emploi de migrants temporaires dans les conditions de travail et de salaire du pays d'origine et pourrait contribuer à terme à une dégradation générale des normes sociales.

Enfin, on observe une orientation croissante vers une politique du « workfare ». Se développent des dispositifs visant à « réajuster » l'offre à la demande : multiplication des structures d'insertion par l'économie adossées aux activités agro-industrielles ; tentatives nombreuses pour attirer les demandeurs d'emploi vers les activités concernées ; sollicitation des sociétés d'intérim par les entreprises de transformation afin qu'elles jouent un rôle accru de sélection des candidats potentiels et qu'elles assurent un premier niveau de formation... D'une certaine façon, ces orientations traduisent tout à la fois le rôle croissant joué par des intermédiaires sur le marché du travail (rôle de socialisation, de re-socialisation de l'offre de travail locale) et les prémices d'une politique du « workfare » (mise en place du RMA, réduction des durées d'allocation chômage...) dont l'objectif serait une incitation plus grande des demandeurs d'emploi à s'orienter vers les secteurs rencontrant des difficultés de recrutement.

Conclusion

Le processus de rationalisation de l'organisation productive est ici mobilisé comme un révélateur de tendances majeures à l'œuvre dans l'évolution des tissus productifs, des conditions de travail et d'emploi. L'analyse de ce processus permet d'insister sur certaines tensions et contradictions qui se font jour en régime de néo-libéralisation. Le cas des activités de production et de transformation des fruits et légumes nous semble emblématique de ces évolutions. Sil n'est certes pas possible de généraliser à partir de ce cas, notamment perçu à partir d'une lecture de la situation observable en France, on peut malgré tout avancer que s'y exacerbent les tendances à l'œuvre ou à venir dans les activités où le marché des produits s'internationalise. Focaliser l'attention sur les processus de rationalisation ne signifie pas sous-entendre que l'on puisse observer, in fine, une rationalité plus grande des sphères

⁵ Selon une étude du GEOPA (groupe employeurs des organisations professionnelles agricoles au niveau européen), le coût horaire de la main-d'œuvre serait de 8.52 euros en France pour 6.05 en Espagne et 3.63 au Portugal. A ces différentiels, et selon les pays, viennent s'ajouter des pratiques d'exonérations de charges, d'inscription des travailleurs saisonniers étrangers dans des régimes dérogatoires, des durées de temps de travail variables et le recours plus ou moins prononcé au travail clandestin. En France, les organisations patronales ont obtenu une exonération pouvant aller jusqu'à 90% des cotisations patronales d'assurance sociale et d'accidents du travail pour les contrats « occasionnels » (contrats d'une durée maximale de 154 jours par an), exonération toutefois conditionnée au fait que la personne embauchée soit demandeur d'emploi.

productives. Certains phénomènes comme l'appropriation des dispositifs par les acteurs, voire le fait qu'ils peuvent être détournés de leurs objectifs initiaux dans les pratiques, contribuent à faire une réalité plus complexe que celle qui est véhiculée dans ces dispositifs et par les acteurs qui les mettent au point et les développent. Par ailleurs, nous avons voulu insister ici tout particulièrement sur les « irrationalités » qui découlent à l'heure actuelle du processus de rationalisation. Dans ce contexte, on l'a vu, les conséquences sont reportées sur le travail et les travailleurs. Parce qu'ils en supportent la charge et qu'ils trouvent dans leur vie et leur pratique les arrangements qui permettent de la soutenir effectivement, on peut dire qu'ils contribuent très directement au fait que, pour le moment, ces irrationalités sont absorbées et ne gênent pas jusqu'à la remettre en cause la cohérence d'un fonctionnement d'ensemble.

Bibliographie

- Bessy C. (2004), Refonder le contrat de travail : les limites du droit. Connaissance de l'Emploi. CEE, Paris, avril.
- Collectif de défense des travailleurs étrangers dans l'agriculture provençale (CODETRAS), (2003), Mémoire, Marseille
- Dassa S., Maillard D. (1996), Exigences de qualité et nouvelles formes d'aliénation, *Actes de la recherche en sciences sociales* (Les nouvelles formes de domination dans le travail 2), n°115, décembre, pp.27-37.
- Eymard-Duvernay F. (1986), La qualification des produits, in Salais R., Thévenot L. (eds), *Le travail : marché, règles, conventions*, Paris, Economica, pp.239-247.
- Fleury Laurent (2001), *Max Weber*, Paris, PUF, coll. Que sais-je ?, 127p.
- Fourcade-Gourinchas Marion, Babb Sarah L. (2002), The Rebirth of the Liberal Creed : Paths to Neoliberalism in Four Countries, *American Journal of Sociology*, Vol.108, n°3, pp.533-579
- Freund Julien (1990), Etudes sur Max Weber, Genève, Droz, coll. Travaux de droit, d'économie, de sciences politiques, de sociologie et d'anthropologie, 274p.
- Gollac M., Volkoff S. (1996), Citius, Altius, Fortius. L'intensification du travail, *Actes de la recherche en sciences sociales* (Les nouvelles formes de domination dans le travail, 1), n°114, septembre, pp.54-67.
- Graz Jean-Christophe (2003), Topologie intégrée et processus différenciés de la normalisation internationale, communication au Forum de la Régulation, Paris, 9-10 octobre, 28p.
- Lamanthe A. (1998), Eléments pour une approche des processus de configuration de l'activité productive. Le cas de PME transformant des fruits et légumes en Provence, des « Trente glorieuses » à la crise. Thèse en Economie et Sociologie du travail, Lest-Université de la Méditerranée, Aix-en-Provence.
- Lamanthe Annie (2001), « Petites entreprises à l'épreuve de la rationalisation. Le cas de la transformation des fruits et légumes en Provence, des années soixante aux années quatre-vingt-dix », *Revue française de Sociologie*, 42-3, pp.509-536
- Lamanthe A. (2004) (a), Le tissu agro-industriel de la basse vallée du Rhône : un système productif en transition. In : Garnier J., Lamanthe A., Lanciano-Morandat C., Mendez A., Mercier D., Rychen F. Les modes de transition du tissu productif régional en Provence-Alpes-Côte d'Azur. Une étude comparative de quatre sites. Rapport final, Aix-en-Provence, pp. 87-183.
- Lamanthe A. (2004) (b), Les industries de la conserve dans la planification des années 60 : acteurs et instruments de l'élaboration et de la diffusion d'un nouveau modèle productif, *Cahiers d'Economie et Sociologie Rurales*, n°71, pp.58-79
- Martin D., Metzger P., Pierre P. (2003), Les métamorphoses du monde. Sociologie de la mondialisation, Seuil, coll. Economie et Humanisme, 436p.

- Martinez Valle L. (2003), Migracion y mercado de trabajo rural en Ecuador, communication au 4è congreso latinoamericano de sociologia del trabajo, La Habana, 9-13 septembre, 23p.
- Rea A. (2002), Le travail des sans-papiers dans l'Europe panopticon, colloque Economie de bazar dans les métropoles euro-méditerranéennes, Lames, Aix-en-Provence, 29-31 mai, 12p.
- Roux B., Le travail des immigrés dans l'agriculture intensive méditerranéenne. Un facteur essentiel de compétitivité et de spécialisation régionale, INRA-UMR Economie politique
- Segrestin D. (1997), L'entreprise à l'épreuve des normes du marché. Les paradoxes des nouveaux standards de gestion dans l'industrie, *Revue française de sociologie*, 38, pp.553-585
- Steckeisen W. (2002), Le rôle déterminant de la grande distribution, *Informations et commentaires*, n° hors série « Le goût amer de nos fruits et légumes », pp.23-28
- Thévenot L. (1995), Des marchés aux normes, in Allaire G., Boyer R. (éds.), La grande transformation de l'agriculture, Paris, Inra-Economica, pp.31-55
- Tickell A., Peck J. (2003), Making global rules : globalisation or neoliberalisation? Draft chapter for Peck J. and Yeung H. (eds), *Global connections* (Sage, London), 28p.
- Weber M. (édit. 1991), Histoire économique. Esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société, Paris, Gallimard, NRF-Bibliothèque des sciences humaines, 431p.