Interventions économiques

pour une alternative sociale

No 22-23

Économie internationale : les grandes manœuvres.

Automne 1989 / Hiver 1990

LES CLASSIQUES DES SCIENCES SOCIALES
CHICOUTIMI, QUÉBEC
http://classiques.uqac.ca/

http://classiques.uqac.ca/

Les Classiques des sciences sociales est une bibliothèque numérique en libre accès développée en partenariat avec l'Université du Québec à Chicoutimi (UQÀC) depuis 2000.

UQAC

http://bibliotheque.uqac.ca/

En 2018, Les Classiques des sciences sociales fêteront leur 25e anniversaire de fondation. Une belle initiative citoyenne.

Politique d'utilisation de la bibliothèque des Classiques

Toute reproduction et rediffusion de nos fichiers est interdite, même avec la mention de leur provenance, sans l'autorisation formelle, écrite, du fondateur des Classiques des sciences sociales, Jean-Marie Tremblay, sociologue.

Les fichiers des Classiques des sciences sociales ne peuvent sans autorisation formelle:

- être hébergés (en fichier ou page web, en totalité ou en partie) sur un serveur autre que celui des Classiques.
- servir de base de travail à un autre fichier modifié ensuite par tout autre moyen (couleur, police, mise en page, extraits, support, etc...),

Les fichiers (.html, .doc, .pdf, .rtf, .jpg, .gif) disponibles sur le site Les Classiques des sciences sociales sont la propriété des **Classiques des sciences sociales**, un organisme à but non lucratif composé exclusivement de bénévoles.

Ils sont disponibles pour une utilisation intellectuelle et personnelle et, en aucun cas, commerciale. Toute utilisation à des fins commerciales des fichiers sur ce site est strictement interdite et toute rediffusion est également strictement interdite.

L'accès à notre travail est libre et gratuit à tous les utilisateurs. C'est notre mission.

Jean-Marie Tremblay, sociologue
Fondateur et Président-directeur général,
LES CLASSIQUES DES SCIENCES SOCIALES.

Un document produit en version numérique par Réjeanne Toussaint, bénévole, Chomedey, Ville Laval, Qc. courriel: rtoussaint@aei.ca.
Page web dans Les Classiques des sciences sociales :
http://classiques.uqac.ca/inter/benevoles_equipe/liste_toussaint_rejeanne.html
à partir du texte de :

Interventions sociales
pour une alternative sociale

Économie internationale : les grandes manœuvres.

Montréal : Revue ***Interventions économiques*** *pour une alternative sociale*, no 22/23, Automne 1989-Hiver 1990, 314 pp.

Courriel : Diane-Gabrielle Tremblay : Diane-Gabrielle.Tremblay@teluq.ca
Professeure École des sciences de l'administration
Université TÉLUQ
Tél : 1 800 665-4333 poste : 2878

Police de caractères utilisés :

Pour le texte: Times New Roman, 14 points.
Pour les notes de bas de page : Times New Roman, 12 points.

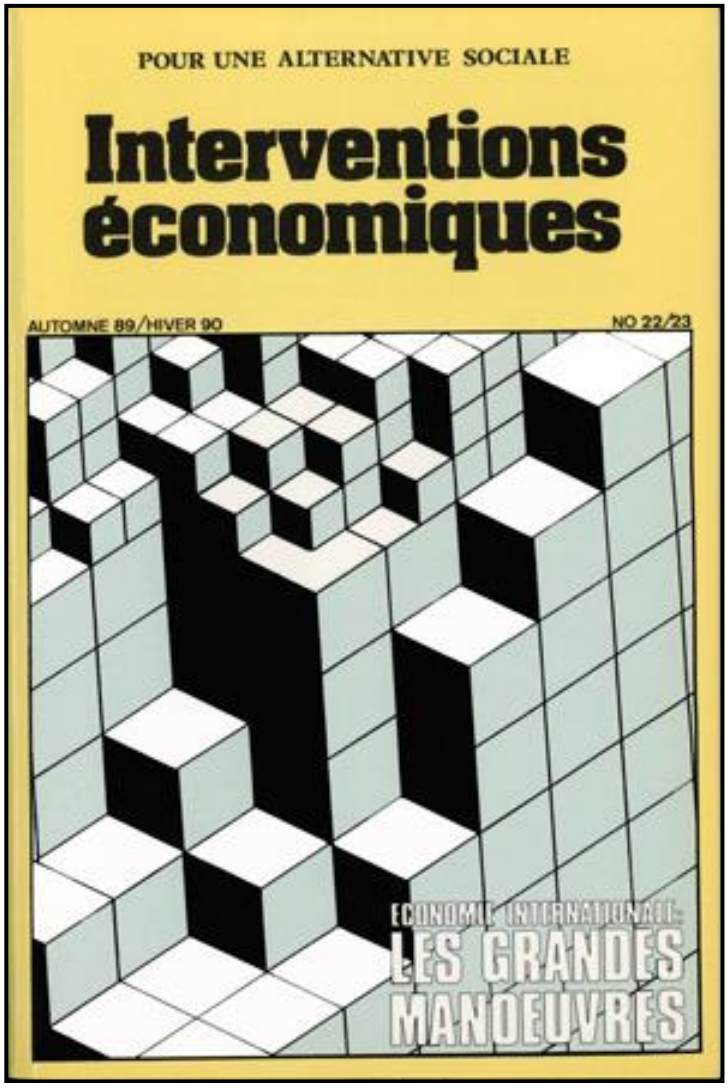
Édition électronique réalisée avec le traitement de textes Microsoft Word 2008 pour Macintosh.

Mise en page sur papier format : LETTRE US, 8.5'' x 11''.

Édition numérique réalisée le 14 mars 2022 à Chicoutimi, Québec.

Interventions économiques
pour une alternative sociale

No 22/23
Économie internationale :
les grandes manœuvres.



Montréal : Revue ***Interventions économiques*** *pour une alternative sociale*, no 22/23, Automne 1989-Hiver 1990, 314 pp.

Interventions économiques
pour une alternative sociale

No 22/23

Quatrième de couverture

Retour à la table des matières

PRÉSENTATION. Économie Internationale: les grandes manœuvres. *Le Collectif* [7]

LE RÉGIME ÉCONOMIQUE INTERNATIONAL D'APRÈS-GUERRE [29]

La sécurité économique Internationale: une vision globale, *Celso Furtado* [31]

Ajustement, Instabilité, déséquilibre, le retour de l'économie-nation ? *Kostas Vergopoulos* [43]

LA RÉVOLUTION FINANCIÈRE DES ANNÉES QUATRE-VINGT [79]

Le retour du contrôle des flux d'investissement Internationaux: l'ombre de John Maynard Keynes, *Bernard Élie* [81]

La restructuration financière des années quatre-vingt, *François Moreau* [99]

Les marchés financiers Internationaux dans les années quatre-vingt: réorganisation et émergence d'un ordre nouveau, *Antonio Gutierrès Péres* [115]

L'ÉMERGENCE DES BLOCS ÉCONOMIQUES RÉGIONAUX : LE BLOC CONTINENTAL NORD-AMÉRICAIN [129]

Continentalisation et continentalisme, *Dorval Brunelle* [131]

Les « maquiladoras » mexicaines et le libre-échange canado-américain: un cheval de Troie insoupçonné, *Cary Hector* [147]

Le GATT à l'heure de la fragmentation du commerce mondial: quels enjeux pour le Canada ? *Richard Arteau* [171]

LE TIERS-MONDE DANS L'IMPASSE : QUE FAIRE DE LA DETTE ? [179]

La crise de la dette: un retour sur ses causes, *Cheryl Payer* [181]

Annexe : Du plan Baker au plan Brady ou que faire de la dette du Tiers-Monde sans perdre la face ? *Le Collectif* [195]

Le système généralisé de préférences: bilan d'une controverse, *Jean-Philippe Thérien* [201]

La théorie latino-américaine du sous-développement à l'heure du néo-libéralisme, *Maria Teresa Gutierres Haces* [217]

DÉBAT: MARCHÉ ET RÉFORMES ÉCONOMIQUES DANS LES PAYS SOCIALISTES [235]

Présentation, *Mark David Mandel* [237]

Efficacité et principes d'éthique socialiste: quelques dilemmes posés i l'économie hongroise, *Janos Kornaï* [241]

Efficacité économique ou éthique socialiste, *Youri Soukhotine* [255]

RUBRIQUE LIVRES [271]

INDEX [295]

Note pour la version numérique : La numérotation entre crochets [] correspond à la pagination, en début de page, de l'édition d'origine numérisée. JMT.

Par exemple, [1] correspond au début de la page 1 de l’édition papier numérisée.

[1]

La revue *Interventions économiques* est publiée deux fois par année : au printemps et en automne.

Abonnement (deux numéros)
individuel : 28$
de soutien : 36$
institutionnel : 42$
étranger : 46$
Toute correspondance doit être faite au nom d'interventions économiques, C.P. 206, Succ. « C », Montréal, H2L 4K1.

Interventions économiques est publiée par un collectif de collaboratrices et collaborateurs. Toute personne qui désire participer activement à la préparation de la revue et se joindre à l'équipe est la bienvenue. Pour cela, il suffit, pour nous contacter, d'écrire à l'adresse indiquée.

La revue publie également les textes qui lui parviennent. Dans ce cas, veuillez envoyer en trois copies vos articles dactylographiés sur feuille 8 1/2" par 11", à double interligne, en renvoyant les notes en fin de texte. Si possible, envoyer les textes sur disquette. La revue s'engage à respecter toute opinion personnelle ainsi que toute condition relative à la publication (pseudonyme, mise en garde, etc.).

Les articles reçus seront soumis pour évaluation à un comité de lecture.

COLLECTIF : Richard Arteau, Jeanne Baillargeon, Daniel Boutaud, Alain Côté, Christian Deblock, Jean-Jacques Gislain, Richard Langlois, Pierre Paquette, Denis Perreault, François Plourde, Marc Romulus, Diane Tremblay, Normand Roy, Vincent van Schendel.

Les articles n'engagent que les auteurs et non le collectif de la revue. Nous demandons aussi aux utilisateurs de respecter les droits d'auteurs et de communiquer avec nous pour tout arrangement à cet égard.

Dépôt légal :
Bibliothèque nationale du Québec,
4e trimestre 1989
ISSN-0715-3570

[2]

Peinture et maquette : Bernard Lépine

Traitement de texte : Colette Désilets

DISTRIBUTION AU QUÉBEC :
Québec
Diffusion Prologue inc.
2975, rue Sartelon
Ville Saint-Laurent, Québec,
Canada H4R 1E6

[3]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

No 22/23

Table des matières

Présentation.

Économie international : les grandes manœuvres, par le Collectif [7]

LE RÉGIME ÉCONOMIQUE INTERNATIONAL D'APRÈS-GUERRE [29]

La sécurité économique Internationale : une vision globale, par Celso Furtado [31]

Ajustement, Instabilité, déséquilibre, le retour de l'économie-nation ? par Kostas Vergopoulos [43]

LA RÉVOLUTION FINANCIERE DES ANNÉES QUATRE-VINGT [79]

Le retour du contrôle des flux d'investissement Internationaux : l'ombre de John Maynard Keynes, par Bernard Élie [81]

La restructuration financière des années quatre-vingt, par François Moreau [99]

Les marchés financiers Internationaux dans les années quatre-vingt : réorganisation et émergence d'un ordre nouveau, par Antonio Gutierrès Péres [115]

L'ÉMERGENCE DES BLOCS ÉCONOMIQUES RÉGIONAUX : LE BLOC CONTINENTAL NORD-AMÉRICAIN [129]

Continentalisation et continentalisme, par Dorval Brunelle [131]

Les « maquiladoras » mexicaines et le libre-échange canado-américain : un cheval de Troie Insoupçonné, par Cary Hector [147]

[4]

Le GATT à l'heure de la fragmentation du commerce mondial : quels enjeux pour le Canada ?, par Richard Arteau [171]

LE TIERS-MONDE DANS L'IMPASSE : QUE FAIRE DE LA DETTE ? [179]

La crise de la dette : un retour sur ses causes, par Cheryl Payer [181]

Annexe : Du plan Baker au plan Brady ou que faire de la dette du Tiers-Monde sans perdre la face ? par le Collectif [195]

Le système généralisé de préférences : bilan d'une controverse, par Jean-Philippe Thérien [201]

La théorie latino-américaine du sous-développement à l'heure du néo-libéralisme, par Maria Teresa Gutierres Haces [217]

DÉBAT : MARCHÉ ET RÉFORMES ÉCONOMIQUES DANS LES PAYS SOCIALISTES [235]

Présentation, par Mark David Mandel [237]

Efficacité et principes d'éthique socialiste : quelques dilemmes posés à l'économie hongroise, par Janos Kornaï [241]

Efficacité économique ou éthique socialiste, par Youri Soukhotine [255]

RUBRIQUE LIVRES [271]

INDEX [295]

[4]

[5]

Abonnez-vous !

On ne le dira jamais assez : l'argent est le nerf de la guerre... et de l'édition ! En effet, les abonnements assurent à la revue un « fonds de roulement », nécessaire à la publication régulière. En vous abonnant dès maintenant, vous faites d'une pierre trois coups : 1) vous économisez sur le prix de vente en librairie ; 2) vous vous assurez de recevoir automatiquement chaque numéro de la revue sans avoir à courir après ; 3) vous permettez à la revue d'atteindre la stabilité financière. Tout cela sans compter qu'en lisant Interventions économiques, cela vous permet d'y voir plus clair dans la conjoncture.

Alors ? Si ce n'est déjà fait qu'attendez-vous ?

Les prochains numéros porteront sur :

Le plein emploi (n° 24 printemps 1990)

Le développement local (n° 25 automne 1990)

	Individuel	De soutien	Institutionnel	Étranger
1 an	28$ ( )	50$ ( )	42$ ( )	46$ ( )
2 ans	50$ ( )	75$ ( )	72$ ( )	80$ ( )
3 ans	75$ ( )	100$ ( )	105$ ( )	115$ ( )

2 numéros par an.

Indiquez à partir de quel numéro l'abonnement débute :

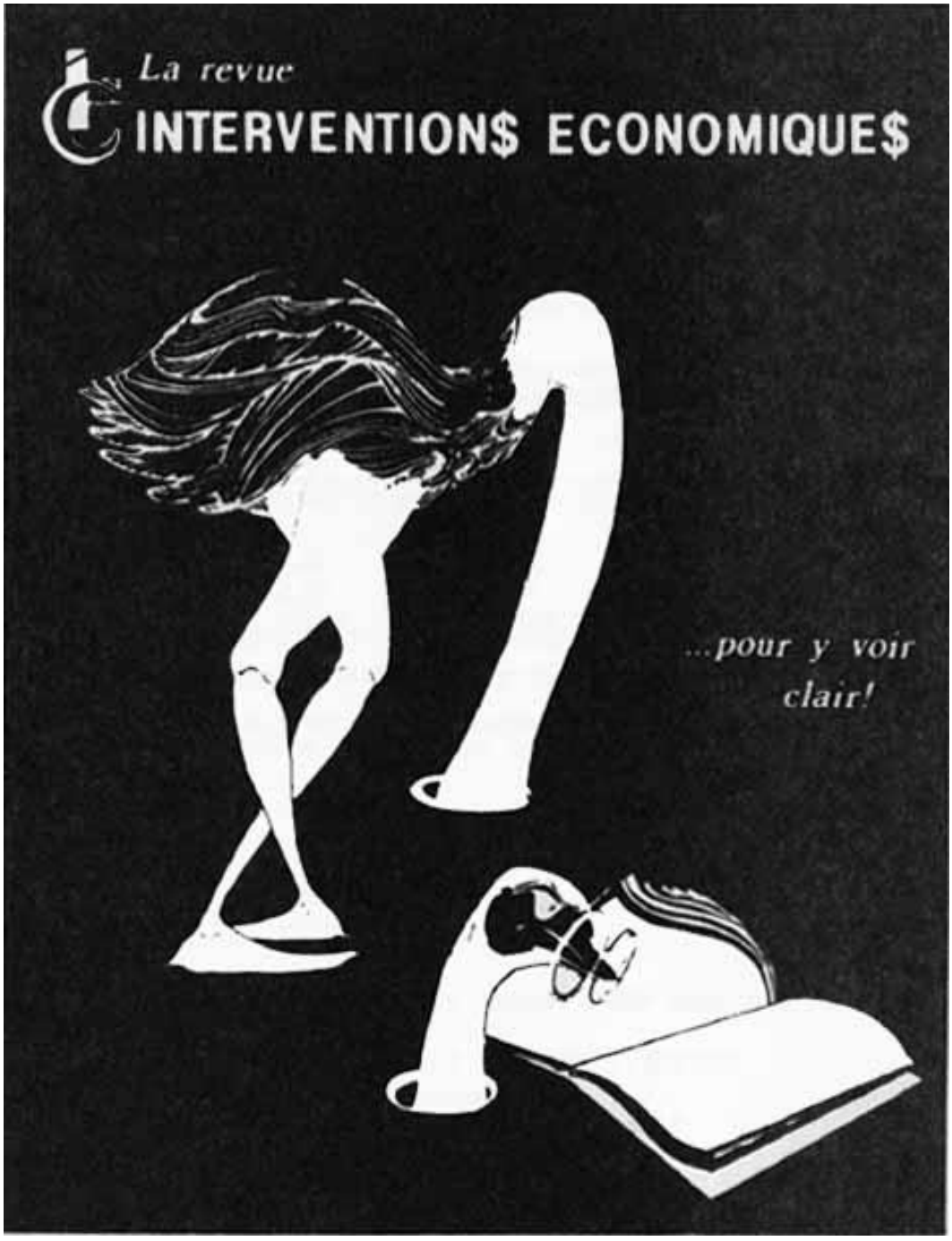
Nom : _____

Adresse : _____

Code postal : _____ Téléphone : _____

Envoyez votre chèque ou mandat poste à :
INTERVENTIONS ÉCONOMIQUES
C.P. 206, Succursale C
Montréal, (Québec), Canada
H2L 4K1

[6]



[7]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

No 22/23

Présentation
“ÉCONOMIE INTERNATIONALE : LES GRANDES MANOEUVRES.”

Le Collectif

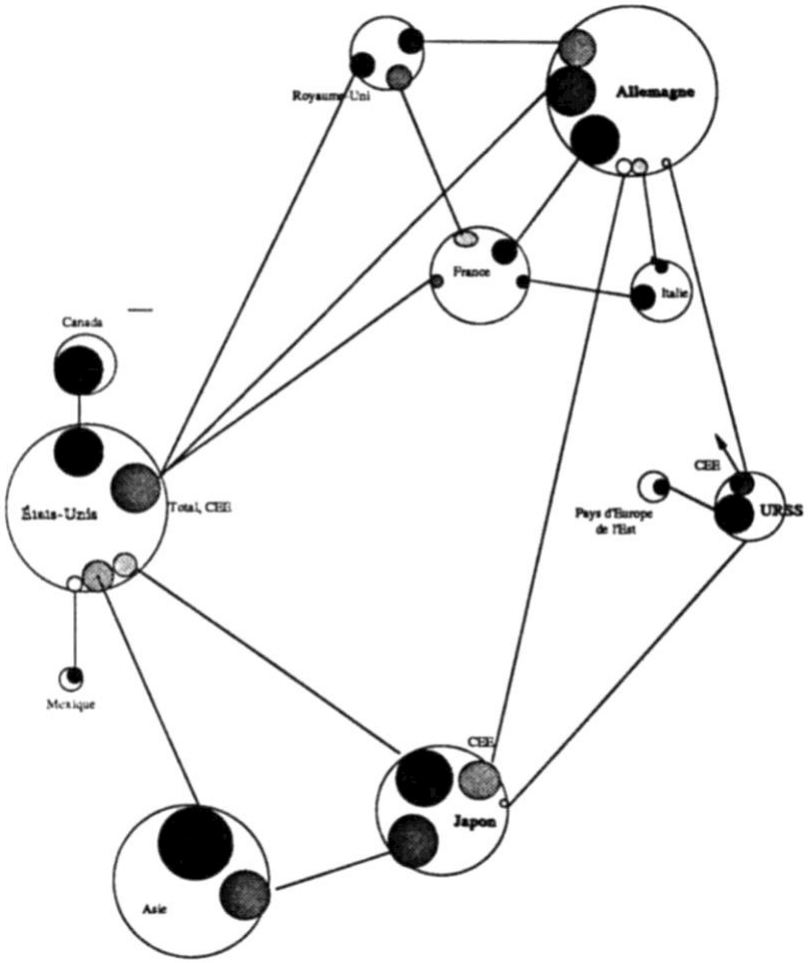
Retour à la table des matières

Nous avons eu l'occasion, à plusieurs reprises, d'aborder dans la revue les questions économiques internationales. Rappelions pour mémoire le n° 10 (La filière canadienne, printemps 1982) consacré à la place et au rôle du Canada sur la scène internationale et le n° 16 (Développement : la crise des modèles, hiver 1986) consacré aux problèmes du développement dans le Tiers-Monde et à la crise des modèles. Dans le numéro l4-15 (Politiques industrielles, printemps 1985), nous avons eu également l'occasion de souligner l'importance qu’il convenait désormais d'accorder à la contrainte extérieure et à l'insertion des économies dans l'économie mondiale dans la définition et la réorientation des politiques industrielles. Enfin, les deux numéros consacrés à l'État (n° 17, *L'État en question I*, printemps 1987 ; n° 18, *l'État en question II*, automne 1987) nous permirent de montrer que la crise financière et la crise de légitimité qui ébranlent l'État et le modèle keynésien depuis le milieu des années soixante-dix trouvaient leur origine, non seulement dans le ralentissement marqué du « trend » de croissance et l'incapacité des gouvernements à maintenir dans un tel contexte un modèle d'intervention économique et sociale qui paraissait jusque là bien établi, mais aussi dans les limites mêmes d'une certaine conception nationale de l’État dans un monde de

plus en plus ouvert, de plus en plus interdépendant et, surtout peut-être, de plus en plus soumis aux contraintes d'une concurrence laissée à elle-même sur les marchés internationaux. Placé sous le thème du changement, des « grandes manœuvres », ce numéro est cependant le premier qui aborde de plain-pied la question des relations économiques internationales. En fait, c'est la conjoncture elle-même et le contexte dans lequel s'ouvre la décennie quatre-vingt-dix qui nous forcent à nous interroger sur l'évolution même des relations économiques internationales et, par delà celle-ci, sur l'avenir de la coopération économique internationale, tant les bouleversements ont été majeurs durant cette décennie, tant aussi par leur [8] ampleur les déséquilibres non résorbés laissent-ils planer bien des inquiétudes quant à l'avenir même des relations économiques internationales en cette fin de siècle.

Schéma 1

Orientation des exportations mondiales, par pays et par zone, 1988



Note : Le diamètre des cercles est proportionnel à la valeur totale des exportations pour l'année 1988.

Source : ONU, Bulletin mensuel des statistiques, juin 1989.

[9]

Les changements qui sont survenus pendant les années quatre-vingt dans ce que d'aucuns conviennent d'appeler l'ordre économique international frappent, en effet, par leur ampleur et leur rapidité, voire parfois, par la brutalité avec laquelle ils se sont effectués. Au moins quatre phénomènes plus ou moins interreliés apparaissent indéniables : le déplacement du centre de gravité de l'économie mondiale, l'altération significative de la division cardinale du monde économique, l'explosion des marchés financiers internationaux et la montée des blocs économiques régionaux. Par ailleurs, la reprise soutenue de l'économie et des échanges mondiaux à partir de 1983 a continué à être marquée par une croissance à des vitesses très variables selon les types de pays. Pour la plupart d'entre eux cependant, qu'il s'agisse de pays industrialisés ou en développement, le contrôle des déséquilibres reste partiel et la restauration de la croissance économique de certains d'entre eux paraît on ne peut plus fragile : l'ombre du problème de la dette recouvre l'avenir de l'économie mondiale avec autant d'intensité qu'auparavant. Certains grands pays industriels continuent de charrier des déficits publics importants et, surtout, l'Amérique latine et l'Afrique, ajustement ou pas, sont en difficulté, mis à part deux ou trois pays.

Le déplacement du centre de gravité de l'économie mondiale

C'est devenu un lieu commun sans doute que de parler du déclin des États-Unis et de la montée en puissance du Japon, comme le rappelle François Moreau dans son article ; le phénomène est observable depuis longue date, comme en témoigne l'évolution de la part relative des deux pays dans le commerce mondial ou leur évolution industrielle respective comme Bellon et Niosi (1987) l'ont très bien montré. Mais ce qui surprend le plus c'est de voir qu'avec la crise du tournant des années quatre-vingt, le Japon, profitant des tendances nouvelles prises par l'économie mondiale, a pu aussi consolider sa position de grande puissance industrielle et de première puissance financière au monde, position que seule désormais la RFA lui conteste. Comme le montrent très bien dans leurs articles respectifs François Moreau et Antonio

Guttierez Pérez, ces déplacements marquent la fin d'une époque, celle d'un monde jusque-là polarisé par l'hégémonie américaine, et le début d'une ère d'instabilité marquée par la coexistence difficile de trois grandes puissances au sein de l'espace économique mondial, les États-Unis, le Japon et, bien entendu l'Allemagne qu'il ne s'agit pas d'oublier, surtout si on la replace dans la perspective de l'Europe de 1992 (voir le schéma 1).

L'émergence du Japon comme nouvelle grande puissance économique mondiale ne va pas, en effet, sans poser le problème de fond de la stabilité d'un ordre économique international dans un monde désormais multipolaire (Beaud, 1989). Alors qu'au cours des années 1960 et au début des années 1970 les États-Unis avaient commencé à éprouver des difficultés à maintenir leur position [10] dominante face à l'Europe, la montée en puissance du Japon depuis, tel un coin dans une pièce de bois, est venu distendre définitivement les règles sur lesquelles s'était bâti l'ordre économique mondial d'après-guerre. La consolidation à la fois

**Tableau 1 Croissance de la production (PIB)
et du volume des exportations, pays choisis, 1965-1988
(variations en pourcentage)**

	1965-1973	1973-1980	1980-1985	1985-1988
PRODUCTION				
• *Économies à revenu faible ou intermédiaire*	6.6	4.9	3.4	4.2
Afrique subsaharienne	6.1	3.2	0.5	1.9
Asie de l'Est	7.9	6.5	7.8	8.7
Asie du Sud	3.8	4.4	5.4	5.2
Europe, Moyen-Orient et Afrique du Nord	7.6	4.3	2.3	2.6
Amérique latine et Caraïbes	6.4	3.2	0.5	2.5
Dont, 17 pays très endettés	6.6	5.2	0.2	2.3
• *Pays membres de l'OCDE*	4.5	2.8	2.4	3.3
• Toutes économies déclarantes	4.9	3.3	2.6	3.6
EXPORTATIONS				
• *Économies à revenu faible ou intermédiaire*	5.2	3.8	4.4	6.5
Afrique subsaharienne	15.1	0.2	-3.3	0.7
Asie de l'Est	9.7	8.7	9.1	12.7
Asie du Sud	-0.7	5.8	3.6	9.4
Amérique latine et Caraïbes	-1.0	0.9	4.5	2.7
Dont, 17 pays très endettés	3.0	1.2	2.4	1.9
• *Pays membres de l'OCDE*	9.4	5.4	3.3	5.9
• *Toutes économies déclarantes*	8.7	4.6	2.4	6.0

Source : Banque mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde,* Washington, 1989.

[11]

des économies allemande et japonaise a confirmé l'incapacité pour les États-Unis d'assumer à eux seuls la stabilité de cet ordre. Ce problème n'est pas sans rappeler la période de triste mémoire de l'entre-deux-guerres (Kindleberger, 1973), période qui, on s'en souviendra, fut marquée par l'incapacité d'une Angleterre déclinante d'assurer la stabilité d'un ordre monétaire et commercial qu'elle-même avait contribué à construire. Pourtant à la grande différence de ce qui s'est passé au XIX^{ième} et au début du XX^{ième} siècle, l'ordre économique international que nous connaissons depuis la guerre n'est plus à proprement parler l'ordre d'un État, en l'occurrence l'Angleterre autrefois, les États-Unis, aujourd'hui, mais un ordre multilatéral. Cet ordre, que l'on avait voulu alors au dessus des États, ne sera pourtant pas à proprement parler un ordre supranational : les États resteront au centre des relations internationales et, ce qui ne sera pas son moindre défaut, la stabilité de cet ordre continuera toujours de dépendre du plus puissant des États au moment de sa création, les États-Unis. Dans un monde devenu multipolaire, cette stabilité n'est désormais plus assurée ; elle l'est d'autant moins que les États-Unis eux-mêmes éprouvent certaines difficultés à s'adapter à un monde interdépendant (Nye, 1989). C'est ce que constate Bernard Élie à propos du système monétaire international : malgré les réformes et les amendements apportés aux statuts du FMI, le système monétaire international n'est pas vraiment sorti des cadres du consensus de Bretton Woods qui avait alors fait des États-Unis le garant de la stabilité monétaire internationale, et du dollar le référent et l'unité de paiement des échanges internationaux.

La division cardinale du monde économique en question

Second changement majeur, en partie lié au premier d'ailleurs, l'éclatement de la représentation cardinale du monde au-delà des bipolarités « Est-Ouest » et « Nord-Sud ». Cette question avait, dans une certaine mesure, été abordée dans le numéro antérieur consacré au développement (Boutaud et Deblock, 1986). Le déplacement du centre de gravité de l'économie mondiale et l'émergence de ces pays que l'on appelle les Nouveaux pays industrialisés (NPI) laissaient alors entrevoir

qu’il n’était plus possible de considérer les relations économiques à l'intérieur du schéma simple qui consistait à voir les pays industrialisés, d'un côté, et les pays en développement, de l'autre. Les années quatre-vingt ont confirmé cette tendance. Comme le montrent les tableaux 1 et 2, non seulement la « périphérie » mais aussi le « centre » apparaissent plus éclatés que jamais : la croissance de la production et des exportations indique de profondes différences de rythme selon les pays et les régions, qui confirment bel et bien le développement d'une économie mondiale à deux vitesses et le contraste de plus en plus saisissant, malgré la vigueur de la croissance de l’économie mondiale, entre l'expansionnisme des uns et l'enlisement des autres. Manifestement, si la vision [12] structurale doublée de la vision cardinale que nous avons eue pendant longtemps des relations économiques internationales reste incontournable, les changements qui sont survenus durant les années quatre-vingt montrent à quel point nous ne pouvons plus en rester au schème classique d'un monde divisé, d'un côté, entre le Nord et le Sud et, de l'autre, entre l'Ouest et l'Est

Tableau 2

Croissance de la production (PNB) et du volume des exportations, OCDE, 1968-1989 (variations en pourcentage)

	1968-73	1973-79	1979-86	1987	1988	1989
PRODUCTION						
États-Unis	3.2	2.4	2.4	3.4	3.9	3.0
Japon	8.4	3.6	3.8	4.5	5.7	5.0
Allemagne	4.9	2.3	1.4	1.8	3.4	3.0
France	5.9	3.0	1.6	1.9	3.6	3.0
Royaume-Uni	3.2	1.5	1.4	3.0	3.9	3.5
Italie	4.6	2.6	2.1	4.6	3.7	2.5
Canada	5.4	4.2	2.7	4.0	4.5	3.5
Total des pays ci-dessus	4.5	2.6	2.3	3.4	4.2	3.5
Total OCDE	4.7	2.6	2.3	3.4	4.1	3.5
EXPORTATIONS						
États-Unis	8.8	5.5	-1.4	14.5	22.1	11.0
Japon	12.8	7.8	7.4	0.4	4.3	10.0
Allemagne	11.1	4.8	3.9	2.3	5.8	7.0
France	nd	nd	2.3	2.9	8.6	7.5
Royaume-Uni	7.4	4.4	3.2	2.8	5.5	5.0
Italie	8.0	8.1	2.1	5.3	0.7	4.5
Canada	7.7	3.5	5.8	6.7	9.1	3.5
Total des pays ci-dessus	9.4	5.7	2.9	4.9	8.7	8.0
Total OCDE	9.8	5.2	3.2	5.3	6.5	6.0

Sources : OCDE, Statistiques rétrospectives 1960-1986, 1988-, *OCDE,* Perspectives économiques de l'OCDE, *juin 1989.*

Au Nord, rappelons-le, on peut clairement identifier trois pôles de dynamisme : les États-Unis, qui demeurent, malgré leur déclin évident, la locomotive de la croissance de l'économie mondiale et son coeur financier et monétaire ; le Japon, qui, ainsi que le montrent clairement les articles de François Moreau et [13] Antonio Guttierez Pérez, revendique désormais ce statut ; et l'Allemagne de l'Ouest, qui, des trois grandes économies mondiales, demeure peut-être, par la profondeur de sa structure industrielle et l'orthodoxie de ses politiques monétaires et budgétaire, l'économie la plus solide.

Au Sud, ainsi que le montrent les données du tableau 1, les nouveaux pays industrialisés d'Asie de l'Est, encore classés par la Banque mondiale parmi les pays en développement à revenu intermédiaire, ont continué à la fois d'afficher une performance économique remarquable au titre de la croissance de la production et des exportations et d'accroître leur part de marché dans l'économie mondiale. Au contraire, les pays d'Amérique latine et des Caraïbes n'ont pas connu un rythme de croissance suffisant pour leur permettre de faire face à l'alourdissement de la charge du remboursement de la dette, tandis que ceux d'Afrique subsaharienne à faible revenu connaissent une régression économique sans précédent. La crise que traversent actuellement les pays en développement les plus fragiles reste d'autant plus aiguë que, d'une part, malgré tous les efforts consentis, le fardeau de la dette reste insoutenable et que, d'autre part, comme le montre Jean-Philippe Thérien dans son article consacré au Système généralisé de préférences, les mesures qui ont pu être prises pour favoriser l'accès des produits de ces pays aux marchés des pays industrialisés et en stabiliser les cours n'ont guère été à la hauteur des attentes.

À l'Est, également, prenant tout le monde par surprise, les évènements récents laissent entrevoir, par leur ampleur et leur rapidité, la fin d'une époque, celle du partage du monde entre deux systèmes économiques opposés. Certes, la place qu'occupent les pays de l'Est dans l'économie mondiale reste limitée, très limitée même, et, quoiqu'en disent les médias, ils sont loin encore de basculer dans l'économie de marché. Mais, sans que nous puissions encore percevoir toutes les implications des changements en cours on peut déjà constater à quels points ceux-ci ne vont pas sans poser de nouveau, sur le plan interne, le délicat problème de l'arbitrage entre l'efficacité et l'équité (voir à ce sujet les articles fort stimulants de Janos Kornaï et de Youri

Soukhotine) et, sur le plan international, le problème tout aussi délicat de la place à part entière que semblent vouloir désormais occuper les économies socialistes au sein d'un ordre économique international auquel elles ont pendant longtemps refusé d'adhérer.

Le désordre : l'explosion des marchés financiers internationaux

Troisième phénomène notable : il est difficile de dissocier les changements survenus dans l'espace financier mondial de la dimension même qu'a pris cet espace, le plus souvent d'ailleurs au détriment des échanges commerciaux et de la stabilité même des relations économiques internationales. Les mouvements de capitaux ont en effet été d'une ampleur sans précédent durant cette dernière décennie au point que l'on peut parler d'une véritable révolution [14] financière. Les jeux de l'argent ont contribué à remettre en cause la vision du monde qui s'était imposé au lendemain de la guerre, alors qu'il paraissait possible de concilier progrès économique et progrès social, d'un côté, et ouverture des marchés et souveraineté nationale, de l'autre.

En effet, comme le rappellent Bernard Élie et Kostas Vergoupulos dans leurs articles respectifs, la constitution d'un véritable marché mondial des capitaux et l'explosion de celui-ci posent directement le double problème de la marge d'autonomie dont peuvent disposer les États dans la poursuite de leurs objectifs économiques et sociaux nationaux et de leur capacité à coopérer entre eux dans un contexte d'instabilité. Mais par ailleurs c'est aussi toute la question de la solidité même des institutions économiques internationales et du pouvoir qu'ont ces dernières à réguler des marchés, sur lesquels elles ont finalement très peu de prise, qui est ainsi posée. En fait, les changements institutionnels et la coopération économique internationale qui s'imposeraient pour redonner aux États la marge de manœuvre dont ils ont besoin se font toujours attendre alors que, comme le souligne Kostas Vergopoulos, les jeux de l'argent poussent au nationalisme économique et à la confrontation.

Le régime économique international [1] d'après-guerre a, en effet, reposé sur un double compromis historique : le premier, qu'il était possible, à l'intérieur d'un projet d'économie mixte, de concilier un interventionnisme positif de l'État sur le plan économique et social avec le marché ; et le second, qu'il était possible à l'intérieur du multilatéralisme, de concilier le droit de chaque État de poursuivre à l'intérieur de sa sphère de souveraineté des objectifs économiques et sociaux légitimes avec l'accès de chacun d'entre eux au commerce international et la libéralisation graduelle des échanges internationaux. Projet d'économie mixte d'un côté, projet d'ordre multilatéral de l'autre, ainsi croyait-on pouvoir tourner le dos aussi bien aux excès du laisser-faire qu'aux excès de nationalisme, aussi bien aux excès de libéralisme qu'aux excès de dirigisme, deux fléaux dont le monde avait largement souffert durant l'entre-deux-guerres. En un mot, que ce fut dans le cadre des économies nationales ou dans le cadre de l'économie internationale, le libéralisme sera « planifié », « encadré » (*embedded liberalism*), expression que Ruggie (1982 ; 1983) utilise en empruntant le concept à Polanyi pour désigner le régime économique international et le compromis d'après-guerre. [15] Le déclin des États-Unis couplé aux déplacements survenus ces dernières années dans l'économie mondiale est sans doute l'un des facteurs déterminants de l'affaiblissement de ce régime comme les théoriciens de la stabilité hégémonique ont pu le montrer (Gilpin, 1987). Mais, en dehors de la menace que font peser sur sa stabilité même l'accumulation de déséquilibres financiers à l'échelle mondiale, le développement phénoménal et presque sans contrôle des marchés financiers a été un

---

[1] La notion de régime économique, bien que sujette à de nombreux débats théoriques, permet de rendre compte de manière cohérente des changements survenus dans la politique économique, que ce soit dans un cadre national ou au niveau mondial. Un régime peut être défini comme un ensemble d'institutions sociales sur les lesquelles s'entendent un certain nombre d'acteurs d'un champ donné des relations internationales (Young : 1980). Au sens étroit du terme, la notion de régime réfère à un ensemble de règles, principes, normes et procédures sur lesquelles s'entendent les États (Krasner : 1983). Ces règles, principes et normes constituent ce que Ruggie (1982) appelle la grammaire générative du régime. Au sens large du terme, un régime désigne un ensemble de modèles de comportement coopératifs et régulateurs en politique internationale (Keohane, 1980 : 132-133).

facteur de perturbation et de déstabilisation beaucoup plus puissant que le seul déclin des États-Unis.

En fait, si le déclin des États-Unis soulève le problème de l'« après-hégémonie » (Keohane, 1984) et celui de l'« après-dollar » (Marris, 1987), le développement sans contrôle ni discipline des marchés financiers internationaux pose directement le problème de la possibilité de poursuivre des objectifs économiques de plein-emploi et de justice sociale dans un contexte de marchés ouverts et celui, complémentaire, de la « sécurité économique internationale » — pour reprendre l'expression utilisée par Furtado dans son article — dans un monde beaucoup moins soumis qu'il ne l'a été à l'arbitraire des États, mais plus soumis que jamais aux jeux de l'argent. Aux prises avec les mouvements de capitaux, les États, sans grande marge de manœuvre, n'ont d'autre choix que de se soumettre, sous la pression de la concurrence internationale (lorsque ce n'est pas sous la pression des institutions financières internationales elles-mêmes), au diktat de l'équilibre et de l'ajustement financiers au plus grand détriment de leur stabilité économique interne et de la réalisation de leurs objectifs sociaux. Dépendantes qu'elles sont des États dont elles relèvent en dernière instance, les institutions économiques internationales n'ont plus guère les moyens d'assurer la stabilité d'un ordre économique international où les considérations financières prennent de plus en plus le pas dans les relations économiques internationales sur les considérations commerciales et les considérations d'équité.

Faut-il, ainsi que nous y invite Bernard Élie, reprendre le débat sur la monnaie internationale là où Keynes l'avait laissé ? Sans doute ! Mais dans une perspective beaucoup plus large et à l'intérieur d'un vaste et ambitieux projet de sécurité économique internationale comme fut le cas au moment des discussions interalliées pendant la Guerre, discussions d'où sortirent la plupart des grandes organisations économiques internationales que l'on connaît. Vision idéaliste des choses dans la conjoncture actuelle ? Sans doute si l'on considère que, tout en mettant en lumière l'urgence des réformes et la nécessité d'une plus grande coopération économique internationale, les jeux de l'argent rejoignent les jeux de puissance au niveau international en poussant les États à se comporter de plus en plus en francs-tireurs (*free-riders*) sur la scène internationale et à répondre dans une perspective nationale,

comme le souligne Kostas Vergopoulos dans son texte, aux contraintes d'ajustement que leur impose les marchés financiers.

[16]

La montée des blocs régionaux

Certes, nous sommes loin d'un retour aux égoïsmes nationaux. D'une part, les États ont perdu beaucoup de leur puissance devant la progression des marchés internationaux ; d'autre part, les règles internationales, aussi imparfaites et aussi insuffisantes soient-elles, ont trop montré leur utilité dans le passé pour que l'on puisse envisager un retour à l'ordre des États. Par contre, s'il y a une réalité avec laquelle il faut de plus en plus compter dans le domaine des relations économiques internationales, c'est bien celle des blocs économiques régionaux. Le problème en tout cas a pris suffisamment d'importance dans les années quatre-vingt pour que le GATT, la Banque mondiale et d'autres organisations économiques internationales s'en inquiètent ouvertement. En fait, dans un contexte d'ouverture croissante des économies nationales et d'instabilité grandissante d'un ordre économique international que ni les institutions internationales ni les États eux-mêmes, à commencer par les États-Unis, ne peuvent assurer, on peut se demander si les États ne sont pas amenés à se regrouper sur une base régionale plutôt que sur une base multilatérale comme ce fut le cas au lendemain de la Guerre. Dans la mesure où il s'agit pour eux de préserver l'intégrité de leur espace de souveraineté nationale et de s'ajuster aux contraintes d'un marché plus ouvert, l'espace régional serait-il une voie de repli possible entre un nationalisme désormais impossible à gérer dans un monde trop interdépendant et un multilatéralisme trop contraignant par les limites qu'il impose aux États, aux petits comme aux plus puissants ? À cette question il est sans doute difficile de répondre d'une manière tranchée, mais force est de constater l'attrait que suscite une formule qui semble présenter le double avantage de ne pas aller, du moins explicitement et formellement, à l'encontre des règles internationales établies et d'offrir aux États une alternative viable à un nationalisme économique devenu obsolète.

On doit bien sûr s'interroger avec le GATT (1989) sur l'avenir des relations économiques internationales dans un monde qui semble tourner le dos au multilatéralisme pour s'en aller vers le régionalisme ; mais ce sur quoi il semble tout aussi important de s'interroger à la lumière de l'expérience nord-américaine c'est sur les incidences économiques et sociales d'un processus d'intégration économique régionale qui ne s'accompagne pas de balises politiques. Le cas nord-américain ne peut sans doute pas être totalement comparé au cas européen ou à ce que l'on peut commencer à observer en Asie du Sud-Est tant les raisons qui motivent les uns et les autres diffèrent. Appliquée au cas nord-américain, la question posée plus haut peut cependant nous permettre d'apporter quelques éléments de réponse tant les forces économiques et politiques qui poussent en faveur du continentalisme sont puissantes, au Canada comme au Mexique d'ailleurs, ainsi que nous le rappelle Dorval Brunelle dans son article, tant aussi sont grands les intérêts en jeu dans le réalignement des forces en présence auquel on assiste actuellement au sein de l'économie mondiale.

[17]

L'étude du cas nord-américain montre à tout le moins à quel point l'absence d'institutions politiques peut être lourde de conséquences non seulement sur la nature même des relations économiques que peuvent entretenir les différents pays au sein d'un bloc économique régional donné mais aussi sur la crédibilité même des pays-membres sur la scène internationale. Le cas du Mexique est à cet égard exemplaire du premier problème. Contrairement au Canada, qui, d'une certaine manière, est parvenu jusqu'à un passé récent à négocier son voisinage avec les États-Unis, le Mexique a connu avec les Maquiladoras l'expérience d'un développement sans grandes contraintes pour les firmes transnationales, qui montre à quel point le resserrement des liens économiques dans un contexte d'asymétrie est loin de toujours répondre aux aspirations et aux intérêts économiques nationaux, comme le montre Cary Hector dans son article. Le problème est bien connu au Canada. Ce qui est nouveau par contre dans ce dernier cas c'est de voir à quel point ce pays risque, après avoir privilégié l'option continentale au détriment du multilatéralisme, de se retrouver isolé sur la scène internationale et de voir ses intérêts commerciaux subordonnés à ceux d'une puissance qui, en l'absence d'institutions-cadres, impose les siens

sur la scène internationale. En ce sens le vide politique et institutionnel que laisse derrière lui l'Accord de libre-échange signé avec les États-Unis risque d'être lourd de conséquences tant sur la nature même d'un développement laissé désormais au seul jeu du marché que sur la place qu'occupera le Canada dans le monde économique de demain. C'est la question à laquelle nous invite à réfléchir Richard Arteau.

La persistance des facteurs de tension

Déplacement du centre de gravité de l'économie mondiale, explosion des marchés financiers internationaux, perte de sens de la division cardinale du monde, montée des blocs économiques régionaux, si les bouleversements dans l'ordre économique international ont été, durant la décennie qui s'achève, nombreux et lourds de conséquence pour l'avenir des relations économiques internationales, il faut remarquer cependant que nombre des problèmes qui se posaient au début des années quatre-vingt, à commencer par la dette du Tiers-Monde, se posent toujours avec autant sinon plus d'acuité, malgré la vigueur de la croissance économique mondiale. Si les pays qui ne se sont pas engagés dans la voie de l'ajustement voient leur situation se dégrader, les résultats de ceux qui s'y sont engagés ne les ont pas placés, le plus souvent, sur la trajectoire attendue de la croissance. Au mieux, même si certains axes des politiques « standard » d'ajustement structurel ne sont pas remis en cause, le doute s'est installé : le réaménagement des politiques d'ajustement apparaît nécessaire. En fait, entre des résultats modestes et l'exacerbation de tensions internes, un certain nombre de pays font face à une « crise de temps » qui suffit à remettre en cause la pertinence [18] même du processus d'ajustement de première génération. Cette problématique pourrait prendre une actualité sous d'autres cieux et porter des enjeux internationaux également très importants ; l'évolution de la situation dans les pays d'Europe de l'Est porte aussi bien des perspectives économiques favorables pour ces pays et leurs partenaires que des inquiétudes si les « ajustements » qui devraient prendre place ne porte pas leurs fruits assez rapidement.

Depuis la profonde récession de 1982, l'économie mondiale a, en effet, connu, sous l'impulsion de la croissance dans les pays

industrialisés, une période d'expansion vigoureuse et ininterrompue qui, par sa durée, est la deuxième plus longue de l'après-guerre. En outre, les données pour 1988 et 1989 indiquent que, contrairement aux prévisions pessimistes qui avaient été faites au lendemain du krach boursier d'octobre 1987, la croissance économique (que la reprise des investissements productifs dans les pays industrialisés est venue soutenir), la progression rapide de leurs importations et surtout la détente sur les marchés de l'argent à la suite du relâchement observé dans les politiques monétaires à la suite du krach, est restée très solide. Le phénomène est observable aussi bien dans l'ensemble des pays de l'OCDE que dans les pays en développement, où les taux de croissance enregistrés ont été d'une façon générale les plus élevés depuis dix ans. Ainsi, le commerce mondial a-t-il cru, en 1988, de plus de 9 p. cent en volume, le plus haut taux depuis 1976, tandis que le PIB mondial a cru de plus de 4 p. cent. Phénomène notable aussi, en raison de la progression modestes du pouvoir d'achat et de la détérioration des termes de l'échange, l'inflation a peu progressé dans la plupart des pays industrialisés.

Un problème majeur demeure cependant, le déséquilibre des soldes extérieurs. Depuis longtemps confrontés au problème du déséquilibre structurel des balances des paiements dans le Tiers-Monde, les autorités monétaires internationales le sont aujourd'hui à celui des pays industrialisés. Comme le montrent les données du tableau 3, les déséquilibres de solde extérieur des trois principales économies restent considérables et tout indique que les renversements observés dans les positions courantes au cours de la décennie sont là pour durer : le déficit courant des États-Unis reste, malgré une forte progression de leurs exportations ces deux dernières années, extrêmement élevé, alors que l'excédent courant de l'Allemagne continue de croître et que celui du Japon, après avoir légèrement diminué en 1988 semble s'accroître de nouveau.

Ces données confirment les changements de position observés dans l'économie mondiale, évoqués plus haut. Plus fondamentalement cependant, ils montrent les limites de l'ajustement à l'intérieur d'un système monétaire qui a été bâti sur l'hypothèse de l'équilibre extérieur et sur l'objectif de son maintien. Non seulement existe-t-il une différence de traitement entre les pays industrialisés et les pays du Tiers-Monde (L'Hériteau, 1986) mais, de surcroît, ne pouvons-nous que

constater la médiocrité des ajustements dans les pays industrialisés, particulièrement lorsque les excédents extérieurs témoignent du dynamisme des économies ou, qu'à l'inverse, le déficit extérieur témoigne du déclin de la [19] puissance sur lequel repose le système monétaire international. Une telle situation ne peut qu'engendrer un climat d'instabilité et d'incertitude dès lors qu'il apparaît impossible de réduire le déficit extérieur des uns sans perturber le comportement des marchés financiers internationaux et créer ainsi de vives tensions sur la croissance de l'économie mondiale, ou, à l'inverse, réduire l'excédent financier des autres sans que ce ne le soit au détriment du dynamisme même de leur économie.

Tableau 3
Solde des opérations courantes
(milliards de dollars des É.-U.)

	1980	1986	1987	1988[1]	1989[2]
OCDE					
États-Unis	1.9	-138.8	-154.0	-135.0	-123.5
Japon	-10.7	85.8	87.0	79.5	80.0
République fédérale d'Allemagne	-13.8	39.3	45.0	48.5	49.7
OCDE, Europe	-30.5	53.8	37.0	15.0	-2.0
Total OCDE	-38.8	-17.5	-49.0	-62.0	-68.0
Amérique latine			-9.0	-8.0	-8.0
4 grands NPI d'Asie	-9.0	23.1	31.0	26.0	21.0
Corée			9.9	14.1	11.0
Taïwan			17.9	9.2	8.0
Hong Kong			2.5	2.4	2.0
Singapour			0.5	0.6	1.0

1. 1988 : Estimation

2. 1989 : Prévision, OCDE.

Sources : FMI, World Economie Outlook, Washington, aut. 1989 ; OCDE, Perspectives économiques de l'OCDE, juin 1981.

Le caractère soutenu de la croissance économique dans les pays industrialisés n'a pas été sans conséquences sur la croissance des pays en développement Celle-ci a cependant été très différenciée selon les régions du monde, comme le montrent les données du tableau 1, et, d'une façon générale, l'inflation a eu tendance à s'accélérer en 1988 et 1989, particulièrement dans les pays les plus lourdement endettés. Enfin, il faut noter que, pour la première fois depuis fort longtemps, la dette du Tiers-Monde a baissé en valeur absolue en 1988 (voir tableau 4). Cette diminution est attribuable en partie aux ajustements à la baisse du dollar américain, en partie aux difficultés de plus en plus grandes éprouvées par les pays du Tiers-Monde d’avoir accès aux sources de financement externe. Cependant, ainsi que le montre aussi le tableau 5, le poids de la dette reste très [20] lourd à supporter pour les pays du Tiers-Monde, particulièrement pour ceux qui sont les plus fortement endettés et pour les pays à très faible revenu de l'Afrique subsaharienne.

Tableau 4

La dette à long terme des pays en développement
(milliards de dollars, É.-U.)

	1970	1975	1980	1985	1986	1987	1988
* Encours de la dette totale[1]	66.9	166.9	570.5	962.6	1052.9	1170.8	1160.4
* Encours de la dette à long terme dont,	66.2	162.1	427.1	793.1	893.8	998.4	993.2
Amérique latine et Caraïbes	27.8	68.0	172.4	323.3	355.8	384.2	367.5
Asie de l'Est et Pacifique	8.2	24.1	64.2	130.3	153.3	170.8	171.6
Europe et pays méditerranéens	8.7	21.2	72.6	134.1	146.9	166.2	163.4
Afrique subsaharienne	5.7	14.7	44.2	73.6	90.1	111.5	115.5
Afrique du Nord et Moyen-Orient	4.3	13.9	46.8	72.7	83.9	93.7	98.7
Asie du Nord	11.4	20.1	33.4	54.2	61.9	72.3	76.3
• Encours de la dette à long terme des 17 pays les plus endettés	31.5	76.6	338.2	453.7	481.2	528.5	511.7
• Flux nets totaux[2]	5.8	24.5	48.9	33.3	24.4	10.6	11.6
Dont, 17 pays les plus endettés	2.1	9.0	22.9	7.8	4.1	5.0	3.0
• Transferts nets[3]	4.1	19.0	24.1	-37.2	-42.7	-5.4	-66.5
Dont, 17 pays les plus endettés	1.2	6.0	8.0	-32.4	-32.2	-27.0	-39.3

1988 : Estimation.

1. La dette inclut la dette à moyen et court termes.

2. Flux nets : décaissements — remboursement du principal.

3. Transferts nets : décaissements — remboursement du principal et paiements au titre des intérêts.

Source : Banque mondiale, Worlds Debt-Tables — External Debt of Developing Countries, First Supplement, 1989.

[21]

Tableau 5
Indicateurs d'endettement, 1970-1978
(en pourcentage, 1988 : estimation)

	1970	1975	1980	1985	1986	1987	1988
Ratio de la dette							
1. /PNB	14.3	16.1	32.6	45.6	48.3	49.8	46.5
dont, 17 pays les plus endettés	17.6	18.2	33.0	58.6	61.7	63.2	61.2
2. /Exportations	112.9	91.6	131.3	198.2	222.6	212.4	193.8
dont, 17 pays les plus endettés	137.4	122.1	189.4	295.9	353.1	357.8	321.1
Ratio du service de la dette							
3. /Exportations	9.2	8.0	12.5	26.9	28.6	26.4	27.1
dont 17 pays les plus endettés	12.1	11.9	17.9	38.8	43.2	36.3	43.1
4. /PNB	1.4	1.7	3.1				
dont 17 pays les plus endettés	1.5	1.8	3.1				
Intérêt de la dette							
5. /Exportations	2.9	3.1	5.7	14.5	14.2	11.7	13.0
dont, 17 pays les plus endettés	3.8	4.7	8.3	26.3	26.6	21.7	26.5
6. /PNB	0.3	0.5	1.0	3.3	3.1	2.7	3.1
dont, 17 pays les plus endettés	0.4	0.7	1.5	5.2	4.7	3.8	5.0

1. Rapport de l'encours de la dette totale au PNB.
2. Rapport de l'encours de la dette totale à la valeur des exportations de biens et services.
3. Rapport du service total de la dette à long terme aux exportations.
4. Rapport du service total de la dette à long terme au PNB.
5. Rapport de l'intérêt sur la dette à long terme aux exportations.
6. Rapport de l'intérêt sur la dette à long terme au PNB.

Source : Banque mondiale, World Debt Tables, External Debt of Developing Countries, First Supplément, 1989.

Interrogations sur les politiques d'ajustement

Le cas de l'Afrique mérite une attention particulière puisque, après avoir été durement touchée par le mouvement de contraction du commerce mondial au début de la décennie, celle-ci n'a pas profité significativement de sa réactivation.

[22]

Depuis 1984, l'évolution de la valeur des exportations des pays africains a littéralement décroché au regard de celle des pays industrialisés et des autres pays en développement. Si cette dégradation est essentiellement imputable aux mouvements des prix des « combustibles et minéraux » (les trois quart des exportations industrielles totales de l'Afrique), l'ensemble des exportations n'a pas non plus progressé. C'est le cas notamment des produits agro-alimentaires, du textile et des vêtements, des produits ouvrés en métal, etc. En ce qui concerne les produits de moyenne et longue transformation, aucune percée significative non plus des exportations malgré les mesures prises en leur faveur. En fait, il apparaît de plus en plus que, dans la plupart des pays d'Afrique, notamment dans ceux au Sud du Sahara, l'élaboration des politiques d'ajustement structurel a été défaillante et très mal adaptée aux réalités économiques, culturelles et sociales de ces pays si l'on en juge par la modestie des résultats atteints, notamment au plan industriel. Certes, les experts du FMI et de la Banque mondiale, qui ont proposé, pour ne pas dire dans certains cas imposé, leur vision des ajustements à opérer, et les décideurs nationaux qui ont négocié avec ces organisations internationales les prêts et les programmes d'ajustement structurel sur cette base étaient-ils conscients de ces réalités. Mais, si les premiers comptaient sur une « thérapie de crise » pour forcer le changement et débloquer une situation, les seconds aussi se sont engagés, le plus souvent en l'absence de solutions alternatives réalisables, sur la voie de l'ajustement en mettant en œuvre des politiques économiques somme toute assez conforme à la vision que pouvaient avoir les experts internationaux de la gestion des contraintes et des formes nationales que devaient prendre l'ajustement.

Que les experts aient eu confiance dans l'efficacité intrinsèque des mesures qu'ils proposaient ou que les décideurs publics aient pris sciemment certains risques sur le plan social pour mettre en œuvre les ajustements, il devrait apparaître clairement aujourd'hui que ces attitudes ont largement sous-estimé l'incidence de certains facteurs. En premier lieu, la capacité elle-même à s'ajuster des acteurs directement concernés par les mesures qui ont été prises. Mal préparés à « digérer » et à utiliser les nouvelles mesures qu'ils devaient appliquer, les acteurs privés et publics ont souvent eu des réflexes de recul et des réactions qui ont conduit à des compromis qui n'ont pas été sans conséquences

sur la cohérence même des dispositifs prévus. Ensuite, pour autant que les nouveaux signaux aient été adéquatement élaborés et effectivement reçus pour ce qu'ils voulaient être, il ne s'ensuit pas pour autant que les acteurs aient eu le savoir-faire et les moyens financiers des ajustements à opérer. L'identification des niches intéressantes d'exportation, l'insertion dans les circuits de commercialisation et d'approvisionnement, l'ajustement des règles de gestion et d'organisation interne, l'accès aux réseaux de financement, toutes ces tâches rencontrées par les entreprises et ces dimensions à considérer dans le développement de nouvelles activités ne sauraient se réaliser du simple fait que les règles du jeu économiques se seraient plus adéquatement ouvertes à l'initiative privée ou que [23] les environnements sectoriels auraient été partiellement réaménagés. Les mesures d'ajustement doivent être considérées pour ce qu'elles sont. Elles n'ont que la portée d'un aménagement du cadre général d’opération des agents économiques qui est vu comme nécessaire aux fins d'une insertion difficilement contournable dans les circuits de l'économie internationale. Elles ne signifient évidemment pas, par exemple, que la contrainte d'accès aux devises nécessaires au financement des importations ne s'exerce plus, qu'une image propre et positive des produits fabriqués va soudainement apparaître ou encore que la capacité de répondre avec flexibilité, rapidité et assurance aux clientèles étrangères va émerger du seul assouplissement des entraves commerciales.

Si une critique peut donc être portée aux politiques d'ajustement, c'est bien d'avoir laissé entrevoir que le seul aménagement du cadre général de régulation de l'économie nationale aux fins de restauration des équilibres macroéconomiques et d'une marge d'initiative adéquate des acteurs privés (en fait, souvent tronquée) était, en général, suffisante pour placer ces économies sur un sentier de croissance viable et soutenue. Ce biais a eu pour cause une certaine méfiance, souvent légitime d'ailleurs, vis-à-vis des politiques économiques « actives » du FMI, qui, il est vrai n'a pas directement vocation en la matière, et de la Banque mondiale, beaucoup plus directement concernée, et le manque d'inspiration des critiques des politiques traditionnelles d'ajustement pour proposer des voies alternatives ou des aménagements souhaitables. À ce sujet, il faut bien le dire, les institutions économiques internationales reliées plus directement à l'ONU, tardivement

prisonnières de leurs anciennes formes d'intervention, n'ont su jouer non plus les francs-tireurs. En tout état de cause, les politiques d'ajustement structurel, malgré certains résultats directs peu douteux sur les grands équilibres macro-économiques et dans le domaine agricole, n'ont pas eu l'efficacité attendue. La nouvelle fonction de l'État s'est largement arrêtée à la simple visée de régulation des équilibres macroéconomiques et son rôle en tant qu'agent de support du développement des activités productives, n'a pas été suffisamment soutenu par la mise en place de mesures d'interventions actives. Or, il est clair qu'il était particulièrement inopportun de minimiser cette dernière fonction si l'on considère, d'une part, que l'État le plus souvent est acteur omniprésent dans le système de production nationale de ces pays et, d'autre part, que les pays industrialisés et les pays en développement qui réussissent ne sont pas sans avoir des politiques fort actives, en matière d'industrie et d'agriculture notamment.

Ainsi, pour autant que le contrôle des déséquilibres doit être affronté sans œillères, la « coquille » de l'ajustement semble être une coquille vide qui présente d'abord des risques pour le maintien des équilibres sociaux si l'État n'assume pas entièrement le nouveau rôle qui lui est dévolu. C'est précisément sur ce plan que le bât blesse : il n'y a pas de modèle véritable en la matière pour les aspirants à la croissance et au développement économiques. Sans doute convient-il justement de s'affranchir du besoin de recourir à de tels modèles autrement que comme [24] points de repère et d'élaborer des systèmes de régulation plus complets, plus adaptés aux diverses particularités des pays concernés et plus flexibles.

Que faire de la dette du Tiers-Monde ?

Malgré les plus vives appréhensions au lendemain de la crise mexicaine en 1982, les autorités monétaires internationales sont, jusqu'à présent du moins, parvenues à éviter une crise financière majeure. Le problème de la dette du Tiers-Monde demeure cependant entier comme le rappelle Cheryl Payer dans son article. Comme le montrent les données du tableau 4, importateurs nets de capitaux jusqu'au début des années quatre-vingt, les pays en développement sont désormais devenus exportateurs nets. Négociée en 1986 à environ 70 p.

cent de sa valeur sur le marché secondaire, la dette des pays les plus endettés n'est plus aujourd'hui négociée qu'à environ 35 p. cent de sa valeur ; moins de 20 p. cent dans le cas de l'Argentine (FMI, 1989 ; Banque mondiale, 1989). Les mesures d'ajustement structurel mises en place à l'instigation du FMI en complément aux mesures plus traditionnelles de stabilisation de la demande sont, ainsi que nous venons de le dire, loin d'avoir porté leurs fruits jusqu'ici. Dans la plupart des pays endettés, on serait même enclin à penser, à la lumière des résultats économiques et des énormes tensions que font peser ces mesures sur l'équilibre économique et social de ces pays, que c'est le contraire qui semble se produire : un modèle de développement a été directement mis en cause, celui du développement national par la substitution aux importations, comme le rappelle Maria Teresa Guttierez dans l'article qu'elle consacre au modèle sud-américain, mais l'impact des mesures en vue de redonner aux marchés une plus grande flexibilité et de recréer « par le bas » les conditions d'une croissance économique durable ne semblent donner de résultats que dans les pays qui disposent déjà de conditions favorables. Le plus souvent au contraire, la reprise de la croissance économique reste largement entravée par les mesures drastiques de compression de la demande et de rééquilibrage financier alors que, pour des raisons qui tiennent tout autant au comportement des marchés des matières premières, aux problèmes de compétition avec les pays plus avancés dans les gammes de produits à plus forte croissance et à la configuration nouvelle des échanges internationaux évoquée plus haut, la croissance des exportations sur les marchés internationaux reste somme toute beaucoup trop modérée pour soutenir de véritables changements.

Que faire de la dette ? Une dette dont le poids est tel aujourd'hui que tout le monde s'accorde à en reconnaître le « surplomb » et les sacrifices énormes qu’elle impose à la sphère la plus fragile du monde ; une dette, aussi, dont la réduction paraît maintenant inévitable mais fort difficile à mettre en pratique en raison des implications financières ; une dette, enfin, dont le poids lui-même est une source de tensions supplémentaires sur les marchés financiers internationaux ? [25] C'est à cette question que tendent de répondre les différents plans qui ont été proposés en vue de son allègement mais sans que personne n'ait osé pour autant aborder la question de fond, soit celle de la place des pays

du Tiers-Monde à l'intérieur d'un ordre économique international qui a été établi sans eux au lendemain de la Seconde Guerre mondiale !

*
* *

En somme pour conclure cette présentation, le paysage des années quatre-vingt dix s'ouvre sur des défis majeurs en termes d'aménagement de l'ordre économique international et des modalités d'intervention publique au plan des économies nationales. Y a-t-il lieu d'être, avec Kindleberger (1983), fort pessimiste sur l'avenir des relations économiques internationales dans le contexte que nous venons de décrire ? Sans doute ! Mais en même temps, la nécessité faisant loi, peut-on éviter, à un moment ou à un autre, de devoir reposer toute la question de la sécurité économique internationale dans son ensemble de façon à rétablir, comme l'écrit Furtado dans son article, « des formes de coopération internationale dont l'objectif est à la fois d'assurer les bases d'une croissance renouvelée et de réduire les inégalités qui existent à l'heure actuelle dans le monde ». Mais cela, encore faut-il le faire avec détermination et sur une grande échelle !

[26]

BIBLIOGRAPHIE

BANQUE MONDIALE (1989), *World Debt Tables. External Debt of Developing Countries*, Washington, World Bank

BEAUD, Michel (1989), *L'économie mondiale dans les années 80*, Paris, La Découverte.

BELLON, Bertrand et NIOSI, Jorge (1987), *L'industrie américaine fin de siècle*, Paris, Seuil.

BOUTAUD, Daniel et DEBLOCK, Christian (1988), « Politiques économiques et stratégies de développement : l'ère des ajustements ». *Interventions économiques*, n° 11, pp. 151-176.

FMI (1989), *World Economic Outlook*, Washington, International Monetary Fund.

GATT (1989), *Le commerce international, 87-88*, Genève.

GILPIN, Robert (1987), *The Political Economy of International Relations*, Princeton, Princeton University Press.

KEOHANE, Robert O. (1980), « The Theory of Hegemonic Stability and Changes in International Economic Regimes, 1967-1977 », dans Ole Holsti et al., *Changes in the International System*, Boulder, Westview Press, pp. 131- 162.

KEOHANE, Robert O. (1984), *After Hegemony. Cooporation and Discord in the World Political Economy*, Princeton, Princeton University Press.

KINDLEBERGER, Charles J. (1973), *The World in Depression, 1929-1939*, Berkeley, University of California Press.

KINDLEBERGER, Charles J. (1981), « Dominance and Leadership in the International Economy », *International Studies Quaterly*, vol. 25, n° 3, pp. 242- 252.

KINDLEBERGER, Charles J. (1983), « On the Rise and Decline of Nations », *International Studies Quaterly*, vol. 27, n° 1, pp. 5-10.

KRASNER, Stephen D. (1983), *International Regimes*, Ithaca Cornell University Press, (sous la direction de).

L'HÉRITEAU, Marie-France (1986), *Le Fonds monétaire international et les pays du Tiers-Monde*, Paris, PUF.

MARRIS, Stephen (1987), *Les déficits et le dollar. L'économie mondiale en péril*, Paris, Économica, CEPII.

NYE, Joseph S. (1989), « Redéfinition de la puissance », *Dialogue*, no 4, pp. 45-48.

[27]

RUGGIE, John Gerard (1982), « International Regimes Transactions and Change. Embedded Liberalism in the Postwar Order », *International Organization*, vol. 36, n° 2, pp. 379-415.

RUGGIE, John Gerard (1983), « Continuity and Transformation in the World Polity : Towards a Neorealist Synthesis », *World Politics*, vol. 35, n° 2, pp. 260-285.

YOUNG, Oran, R. (1980), « International Regimes : Problems of Concept Formation », *World Politics*, vol. 32, n° 3, pp. 331-356.

[28]

Diane Bellemare et Lise Poulin Simon, après avoir décrit la nécessité économique et sociale du plein emploi dans *Le plein emploi : pourquoi ?* (1983), nous convient dans le présent ouvrage à une analyse et une réflexion d'économie politique dans laquelle elles jettent les bases d'une approche cohérente et efficace pour mettre à la portée du Canada et du Québec le plein emploi.

C'est un défi qu'elles lancent ici aux gouvernements, aux syndicats et aux patrons en confrontant ce qui se fait ici et qui ne marche pas à ce qui se fait ailleurs en Autriche, en Norvège et en suède où on atteint le plein emploi.

ÉDITIONS SAINT-MARTIN
530 Pages
29.95$

[29]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

No 22/23

LE RÉGIME ÉCONOMIQUE INTERNATIONAL D'APRÈS-GUERRE À L'ÉPREUVE

[30]

[31]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

No 22/23

LE RÉGIME ÉCONOMIQUE INTERNATIONAL D'APRÈS-GUERRE À L'ÉPREUVE

"La sécurité économique internationale : une vision globale." *

Celso FURTADO

Retour à la table des matières

La vision systémique que nous avons des différentes activités économiques nous permet de mieux étudier les comportements et de distinguer entre ce qui relève des contraintes inhérentes aux relations structurelles et ce qui résulte de l'impact occasionnel d'autres facteurs. Plus grand est l'impact de ces autres facteurs, plus complexes apparaissent les problèmes de régulation que ce soit au niveau des marchés ou au niveau des centres de pouvoir et de décision.

Les institutions qui régirent les relations économiques internationales durant les trois décennies qui suivirent les Accords de Bretton Woods reposaient sur le principe selon lequel la responsabilité de réguler l'activité économique devait fondamentalement relever des gouvernements nationaux. En assurant l'équilibre intérieur, ceux-ci, présumait-on, rendaient possible la réalisation de l'équilibre international. Il était alors entendu que les flux commerciaux entre les pays devaient être progressivement libérés de toute entrave et laissés aux seules forces du marché tandis que les flux financiers devaient rester assujettis au contrôle strict des autorités nationales. Il était aussi

* Traduction Christian Deblock

entendu que les transferts de capitaux à moyen et long terme devaient être contrôlés et supervisés par des entités internationales relevant de l'autorité des États, et cela même si les flux en question émergeaient d'opérations financières de caractère privé. Toute situation de déséquilibre temporaire dans l'un ou l'autre pays devait être corrigée avec un minimum de sacrifice pour l'économie nationale de telle manière que cela n'entraîne pas d'effets négatifs à l'échelle internationale. La possibilité de recourir aux ressources modestes du FMI permettait aux Banques centrales de [32] disposer ainsi d'une marge de réserve auxiliaire pour faciliter ainsi les ajustements nécessaires.

Le nouveau régime international avait aussi un principe organisateur : le maintien d'un haut niveau domestique d'emploi couplé à un niveau tout aussi élevé des échanges internationaux.

Lorsque le système de Bretton Woods a été mis en place, le commerce international ne représentait pour les États-Unis qu'une part relativement faible de leur activité économique. De son côté, l'Europe avait commencé à rompre ses liens commerciaux avec ses colonies et réorientait progressivement ses échanges sur elle-même, dans une perspective négociable. Quant à l'économie japonaise, le rôle qu'elle jouait dans les relations économiques internationales était tout à fait négligeable. Avec le maintien de l'emploi à des niveaux très élevés et les facilités créées par la libéralisation du commerce extérieur, la situation commença à changer au point que les institutions mises en place dans le cadre des accords de Bretton Woods finiront par devenir très rapidement insuffisantes. Le commerce international a eu tendance à croître très rapidement et dans tous les pays a-t-on pu voir s'accroître la part des exportations et des importations dans la production et la demande domestiques. Le processus d'ouverture à la communauté internationale, n'a cependant pas été uniforme dans toutes les parties du monde.

Ainsi, en Europe occidentale, c'est le commerce intra-régional qui a eu tendance à prédominer dans un contexte politique d'intégration très largement favorable au secteur agricole qui ouvrait aussi la possibilité de réaliser de substantielles économies d'échelle et une modernisation rapide de l'appareil industriel. Le Japon, de son côté, allait suivre une stratégie économique très favorable aux industries créatrices d'avantages comparatifs externes fondés sur les innovations

technologiques. Quant aux États-Unis, ils allaient voir, et ceci dès les tous-débuts du processus d'internationalisation, leurs grandes entreprises ouvrir des succursales et des filiales à l'étranger et initier ainsi une phase de transnationalisation du système productif qu'allaient suivre également les autres pays industrialisés. Avec un taux d'investissement domestique réduit, du moins si on le compare à celui des pays européens et à celui du japon, les États-Unis allaient aussi connaître des progrès plus lents en matière d'innovation technologique. En conséquence leur position concurrentielle sur les marchés internationaux allait s'affaiblir progressivement. Autre phénomène lié au premier, l'implantation de compagnies américaines à l'étranger allait engendrer une croissance des échanges intra-firmes (filiales — sociétés-mères) qui sera à l'origine du long processus de détérioration de la balance commerciale des États-Unis durant l'après-guerre. La réaction du gouvernement américain à cette tendance, dès le début des années soixante, incitera alors les grandes entreprises transnationales à conserver leurs surplus nets à l'étranger, provoquant ainsi la formation du marché de l'eurodollar. C'est dans ce contexte que commencera à [33] son tour le processus de transnationalisation des grandes banques commerciales américaines.

Ainsi donc, le cadre structurel qui avait permis, grâce aux mécanismes de régulation macro-économique dont s'étaient dotés les gouvernements des grandes nations industrielles, de réconcilier l'objectif du plein-emploi avec l'équilibre extérieur, était-il progressivement subverti et à sa place voyait-on se substituer une structure productive et financière transnationale totalement indépendante des États-Unis. L'énorme masse de liquidité internationale qui s'est ainsi développée devait très rapidement rendre le système des taux de change fixes totalement inopérant et ouvrir la porte à des mouvements spéculatifs sur les changes d'une ampleur sans précédent. Les opérations financières sur les changes s'élèvent aujourd'hui quotidiennement à un demi trillion de dollars, un montant qui représente sur quatre jours seulement la valeur totale du commerce international réalisée en une année !

Cette abondance de liquidités internationales, totalement incontrôlée, ne va pas sans créer de vives pressions inflationnistes ni accroître considérablement la vulnérabilité des grandes économies aux chocs d'offre et/ou de demande d'origine extérieure. Ainsi, loin de

provoquer des pressions déflationnistes dans les pays qui cherchèrent à opérer des coupures dans le revenu réel, la hausse soudaine des prix du pétrole en 1973 s'est, au contraire, traduite par une généralisation des pressions inflationnistes. Les surplus de liquidités furent rapidement « recyclés » par les banques commerciales, et permirent de financer les exportations des pays industrialisés en direction des pays du Tiers-Monde et des pays socialistes, avec les conséquences catastrophiques sur l'endettement extérieur que l'on connaît.

L'ordre économique international qui a vu le jour dans les années 1970 s'articule désormais autour de trois grands sous-systèmes centrés, chacun avec ses caractéristiques propres, sur les États-Unis, l'Europe de l'Ouest et le Japon. Malgré la position politique dominante qu'ils occupent et le privilège de pouvoir émettre la principale monnaie de réserve des banques centrales, autrement dit malgré cet énorme contrôle qu'ils exercent sur l'offre de monnaie internationale, les États-Unis sont actuellement aux prises avec un endettement international croissant dont l'origine est attribuable en grande partie à leur perte de compétitivité et à la diminution du taux d'épargne intérieur. Le Japon, par contre, grâce à un taux d'épargne élevé et aux substantiels surplus de sa balance commerciale, a pu réaliser de plus en plus d'investissements financiers et productifs à l'étranger. La stratégie, qui a consisté à concentrer les investissements dans les industries technologiquement avancées, stratégie qui est venue renforcer une propension à l'épargne très élevée, a provoqué une véritable explosion de surplus commerciaux et fait du Japon la principale puissance financière au monde. Enfin, des structures sociales plus rigides et un processus de prise de décision des plus complexes ont placé l'Europe, ou plus précisément les pays de la Communauté économique européenne, devant une [34] situation de très grande vulnérabilité face aux nombreux facteurs de déstabilisation sur la scène internationale.

La structuration de l'économie mondiale en grands sous-systèmes et l'extension du processus de transnationalisation des entreprises ont rendu impraticable le système de régulation internationale fondé sur la réalisation des grands équilibres macro-économiques internes. En conséquence, les déséquilibres provoqués par les chocs extérieurs ont entraîné des réactions de nature défensive qui sont largement responsables du chômage généralisé et chronique que l'on connaît. La crainte de l'inflation, fait en sorte qu'il est d'autant plus difficile de

renverser ces tendances que les faibles taux de croissance de l'économie limitent considérablement la marge de manœuvre des gouvernements. L'immobilisme général face au problème de la dette extérieure du Tiers-Monde résulte de cette situation. Ce problème est une véritable anomalie de l'économie internationale, une cause de profonds dommages, faute de la part des institutions multilatérales d'avoir été capables de le diagnostiquer correctement

L'ordre économique international tel qu'il fonctionne aujourd'hui provoque des déséquilibres qui se traduisent notamment par l'accumulation d'actifs financiers représentant un potentiel. Les taux d'intérêt tendent, en conséquence, à rester élevés alors que parallèlement l'investissement demeure insuffisant, que les taux de chômage restent élevés, que les prix des produits primaires restent déprimés, que la dette du Tiers-Monde continue de croître et que, disposant d'énormes masses d'actifs liquides, les forces spéculatives prévalent. Au fur et à mesure que croit l'interdépendance des économies nationales, les déséquilibres intérieurs sont de plus en plus assujettis aux relations extérieures qui ne sont pas régies par des mécanismes de régulation. Comme les risques de déséquilibres viennent de l'extérieur, on a beaucoup moins conscience qu'avant des relations d'interdépendance qui unissent les nations et beaucoup moins aussi l'esprit de coopération internationale.

Ainsi vivons-nous une période profondément marquée par un climat de très profonde insécurité économique. Seule une action soutenue de grande envergure, de nature politique, peut changer ces tendances de fond qui ne font que refléter une situation structurelle. Souhaitant apporter ma collaboration à la préparation de l’agenda d'une future conférence internationale, je suggérerai que l'on discute de plusieurs points. Ce que nous devons avoir à l’esprit, c'est le rétablissement de formes de coopération internationale dont l'objectif est à la fois de fournir les bases d'une croissance renouvelée et de réduire les inégalités qui existent à l'heure actuelle dans le monde. C'est possible, mais il faut le faire avec détermination et sur une grande échelle.

[35]

RÉTABLIR LA RÉGULATION INTERNATIONALE

Ainsi que nous l'avons dit plus haut, la stabilité de l'ordre économique international d'après-guerre reposait sur l'ajustement mutuel des centres de régulation nationaux. La transnationalisation croissante des systèmes productifs et l'émergence de systèmes monétaires et financiers opérant à l'échelle planétaire ont considérablement réduit le degré d'efficacité de tels centres. Sortir des voies de l'interdépendance et se replier sur soi équivaudrait à ignorer les impératifs du progrès technologique qui sous-tend la globalisation de l'économie. Par ailleurs, maintenir la situation actuelle d'insuffisance de régulation équivaut à accorder un statut privilégié aux activités spéculatives et à leur laisser profiter de ce contexte d'instabilité des changes qu'elles ont elles-mêmes développé. Cela signifie aussi condamner les gouvernements à devoir suivre des politiques récessionnistes, maintenir les taux d'intérêt à des niveaux excessivement élevés, à perpétuer le processus d'endettement du Tiers-Monde et empêcher toute relance durable du commerce international, même si cette croissance du commerce constitue à l'heure actuelle le principal levier de la croissance économique.

L'imposition d'une discipline aux flux monétaires générés par le système d'euromonnaie, comprenant des contraintes de réserve sur le volume des investissements et des mécanismes de réescompte, constitue une condition préalable à toute forme de régulation macro-économique globale. De telles mesures pourraient être directement introduites par les principales banques centrales, notamment par la « Fédéral Reserve », et être complétées par des accords entre banques centrales où entre gouvernements qui contrôlent les grandes institutions financières multilatérales. Lorsque toute menace de chocs monétaires externes sera écartée, alors sera-t-il possible de mettre de l'avant des politiques macro-économiques coordonnées dont l'objectif sera de réduire l'instabilité des changes, d'ajuster les taux et de corriger ainsi les déséquilibres actuels dans les balances des comptes courants.

Réduire l’instabilité des changes devrait aussi constituer le point de départ d'un effort conjugué en vue d'abaisser les taux d'intérêt et de réorienter les investissements vers les secteurs productifs de l'économie. Bien qu'insuffisantes, ces mesures constituent les conditions nécessaires d'une correction des déséquilibres internes et externes de l'économie américaine qui sont à l'origine de la faiblesse actuelle du dollar et de son incapacité à remplir adéquatement ses fonctions de monnaie de réserve internationale.

LA CRÉATION DE LIQUIDITÉS INTERNATIONALES

À l'époque où le commerce international constitue le principal facteur de croissance de l’ensemble des économies nationales, le pouvoir de création de [36] liquidités internationales est un privilège sans égal. Lorsqu’un tel droit fondamental est exercé sans discipline ou relativement aux exigences de politique intérieure d'un pays donné, les dommages causés à l'économie internationale ne peuvent être que considérables. Le premier problème consiste donc à discipliner la création de liquidités internationales, ce qui peut être fait soit en imposant des coefficients de réserves obligatoires aux banques commerciales qui opèrent à l'échelle internationale, soit en contrôlant sous une forme multilatérale l'émission d’une véritable monnaie internationale, les D.T.S., sous l'égide du FMI par exemple. Le second problème est celui de la répartition des bénéfices liés au privilège d'émission monétaire. Une idée avancée actuellement suggère de canaliser ces fonds pour financer les programmes de stabilisation des prix des matières premières et aider les économies les plus vulnérables aux fluctuations périodiques de ces prix sur les marchés internationaux.

LA DETTE EXTÉRIEURE DU TIERS-MONDE

L'endettement catastrophique des pays du Tiers-Monde constitue, sans aucun doute, l'aspect le plus dramatique des déséquilibres que l'on peut observer dans l'économie internationale depuis les années soixante-dix. Sans la surabondance de liquidités internationales, l'empressement des banques commerciales à tirer avantage de cette situation et les efforts des pays industrialisés importateurs de pétrole à accroître leurs exportations, jamais le mécanisme infernal qui a produit la dette n'aurait vu le jour. Les pressions inflationnistes et l'effet brutal des mesures défensives que prirent les États-Unis à la fin des années 1970 sur les taux d'intérêt n'ont fait qu'aggraver encore davantage les choses. Les conséquences sont là : les pays pauvres sont devenus des exportateurs nets de capitaux vers les nations nanties, les taux d'investissement réels ont chuté de façon draconienne dans les pays endettés et leurs importations ont baissé non sans avoir de graves répercussions sur les économies des pays créanciers. Laissée au seul jeu des forces du marché, une telle situation ne peut qu'empirer, et ceci au détriment de tous. Si on ne corrige pas ce déséquilibre, je vois mal comment l'économie internationale peut retrouver son rôle de force motrice de la croissance économique globale.

Le contrôle des flux monétaires internationaux et la baisse substantielle des taux d'intérêt constituent, comme je l'ai dit plus haut, les conditions préalables d'un rétablissement possible de l'ordre économique international mais aussi, par voie de conséquence, d'une correction de ce déséquilibre aberrant qu'est le surendettement du Tiers-Monde. Cela ne suffit toutefois pas. Il faut aussi s'attaquer directement au problème du poids de l'encours de la dette lui-même en convertissant celle-ci en titres à long terme porteurs de taux d'intérêt réels modérés et fixes. Le coût de cette opération devra être supporté par les pays [37] créanciers et, notamment, par les banques. Le comportement du marché secondaire nous donne une bonne indication de ce qui devra être absorbé par les banques. Malgré tout, le problème de la dette ne sera vraiment résolu que lorsque les flux financiers à moyen et à long terme reprendront la direction des pays en développement. Ces flux doivent être disciplinés, comme ce fut le cas lorsqu'il s'est agi de reconstruire

et de remettre sur pied de vastes parties du monde au lendemain de la Seconde Guerre mondiale. Les transferts internationaux de ressources financières à long terme ne peuvent être du ressort des banques commerciales ; cela demande une connaissance globale des économies qui est tout à fait hors de portée de ces institutions. Dans les périodes de profondes mutations structurelles, le développement dépend toujours des objectifs de longue période définis par un projet politique. Les agents opèrent ainsi sur les marchés sous un climat économique plus certain et dans un contexte où il est possible de créer des effets de synergie.

L'OUVERTURE DES MARCHÉS NATIONAUX

Tout indique que, dans l'avenir, la dynamique du développement des grandes économies comme des petites viendra encore des relations économiques internationales. Ces relations ne peuvent toutefois se développer que dans un contexte de coopération entre les États, C'est là le problème : trouver un véritable consensus international et lui ouvrir de nouvelles avenues. Néanmoins les relations économiques internationales, ne l'oublions pas, ne viennent que compléter les relations économiques nationales : c'est le supplément d'efficacité qu'elles apportent qui en justifie le développement. Aussi faut-il les considérer comme partie d'un système économique national dont la raison d'être est toujours de maximiser le bien-être de la population. Il ne peut donc y avoir qu'une seule politique économique et son rôle consiste à moduler le degré d'ouverture des pays à la communauté internationale en fonction des besoins nationaux.

Toute stratégie en matière de relations internationales doit prendre en compte une multitude de facteurs. Propres à chaque pays, ils changent selon les circonstances. Par contre, il est difficile d'ignorer qu'il est nécessaire d'incorporer continuellement, voire toujours davantage de nouvelles technologies à la production si l'on veut accroître la productivité. Créer ces technologies est une tâche que partagent en commun beaucoup de pays. Grâce aux échanges internationaux, les pays peuvent, en commerçant les uns avec les autres,

avoir accès à ce fonds de connaissance et de savoir en perpétuelle expansion. C'est un avantage unique que de pouvoir compter sur l'échange international. Encore faut- il que cela soit compris dans une véritable logique du développement, c'est-à-dire à la condition que l'on évalue l'échange à la lumière de critères qui rendent compte de l'efficacité du système économique dans son ensemble. Si la [38] croissance des activités extérieures a pour conséquence de réduire la capacité de régulation de ce dernier, l'effet total ne peut être que négatif sur la moyenne ou la longue période.

Il est essentiel de ne pas considérer les relations économiques internationales d'une manière indépendante du processus interne de développement. Les problèmes de développement se posent en des termes tout à fait différents selon qu'il s'agit de pays qui ont déjà atteint leur maturité industrielle ou de pays qui ont amorcé, non sans retard, leur industrialisation. Les règles de l'ordre international ne peuvent ignorer cela. Pour un pays qui s'industrialise, l'ouverture à la communauté internationale risque, si celle-ci n'est pas disciplinée, de provoquer la destruction des secteurs productifs et d'entraîner de graves conséquences sociales. Cela risque aussi d'exacerber des formes modernes de consommation qui poussent à la concentration des richesses au plus grand détriment de la satisfaction des besoins fondamentaux et des objectifs que l'on peut chercher à atteindre en matière d'investissement. Un ordre international qui ignorerait l'hétérogénéité structurelle des économies contemporaines au bénéfice d'une diffusion plus rapide de la technologie ne peut qu'aggraver les inégalités déjà criantes qui existent sur le plan des conditions de vie entre les nations riches et les nations pauvres.

LA RÉGIONALISATION

Le développement de la technologie moderne semble pousser à la constitution de grandes unités économiques régionales. C'est en même temps l'un des grands défis qui se pose à l'ordre international : comment réconcilier la régionalisation et la constitution de sous-systèmes économiques internationaux qui en découle avec la préservation de l'identité culturelle des sous-espaces régionaux, voire même avec la

préservation du sentiment d'identité nationale dans les pays membres d'une communauté régionale ? L'expérience de la Communauté économique européenne prend valeur exemplaire. Nous sommes, en effet, en présence d'une forme de gouvernement dont le domaine de souveraineté est limité à une certain nombre de sphères bien délimitées. Les décisions qui sont prises font partie intégrante du droit interne des pays membres et leur non-application donne lieu à des sanctions qui relèvent d'un tribunal supranational. L'objectif était dans ce cas de créer un système économique intégré à l'intérieur d'un espace politique qui préserve le sentiment de souveraineté nationale des pays membres. Il y a une différence qualitative majeure entre les règles qui régissent à l'heure actuelle l'économie internationale et celles qui peuvent prévaloir à l'intérieur d'une communauté économique intégrée comme la Communauté économique européenne. Dans le dernier cas, la liberté de circulation n'est pas restreinte au seul domaine du commerce : comme elle s'étend aussi aux [39] facteurs de productions, cela demande des politiques uniformes pour régir l'élargissement des sphères de l'activité économique et financière. Et plus cette uniformité devient difficile à appliquer, plus grandes sont les disparités de développement entre les pays qui forment la communauté.

Si les pays du Tiers-Monde veulent atteindre les niveaux les plus avancés de développement, ils doivent se donner pour objectif de réaliser des formes régionales d'intégration ; des marchés régionaux, par exemple, pour réaliser les économies d'échelle dont ont besoin certains secteurs industriels, ou encore des formes plus limitées d'intégration de façon à pouvoir générer les masses critiques de ressources financières et/ou technologiques qui leur permettent d'augmenter leur pouvoir de négociation sur les marchés internationaux, voire de discipliner l'offre de produits dont la demande est peu élastique.

L'organisation transnationale de la production, telle que la pratiquent les grands conglomérats privés, constitue une autre forme de régionalisation. Elle aussi permet de profiter des possibilités qu'offre le progrès technologique. Mais, dans ce cas, c'est sur la base des avantages comparatifs dont peut disposer un pays quelconque à un moment donné que s'organise la transnationalisation d'un segment de production déterminé. Cette forme de régionalisation a pour double défaut de s'appuyer sur des avantages comparatifs statiques et de créer

fréquemment des enclaves à l'intérieur des économies nationales comme c'est le cas, par exemple, des zones industrielles franches de droits à l'importation. Au contraire, lorsque la régionalisation repose sur un projet politique objectif, c'est un véritable système économique qui se trouve à être créé. Plus large en termes de perspectives, il ne peut donc être que plus compétitif. C'est ce second type de régionalisation que les relations économiques internationales doivent encourager.

LES INSTITUTIONS MULTILATÉRALES

Dans un monde qui dépend des relations économiques internationales pour sa croissance et pour une répartition plus équitable des fruits de cette croissance, les institutions multilatérales sont vouées à jouer un rôle de la plus grande importance. Ainsi que nous l'avons déjà mentionné, les transferts de capitaux à moyen et long terme doivent être encadrés par des institutions spécialisées. Celles-ci doivent être supervisées sur le plan politique et recevoir l'appui des gouvernements. L’ampleur des surplus que génèrent à l’heure actuelle certaines économies rend plus nécessaire que jamais l'encadrement des transferts de capitaux par de véritables institutions multilatérales. De même est-il essentiel que celles-ci viennent appuyer les efforts entrepris pour discipliner les marchés monétaires internationaux, qu'elles assurent le financement des stocks régulateurs sur les marchés primaires et qu'elles offrent aux autorités monétaires [40] nationale la possibilité de disposer d'une ligne de réserve supplémentaire. Leurs fonctions devraient aussi être de la plus grande importance en ce qui concerne l'information et la transmission des connaissances technologiques de savoir accumulés par l'humanité.

Il est bien difficile d'avoir largement accès au progrès technologique lorsqu'existent, comme c’est bien souvent le cas, des systèmes de brevets ou que simplement l’accès à l'information est très exigeant. Il ne s'agit pas d'aller à l'encontre des droits de propriété et des droits de propriété intellectuelle, mais de lever les obstacles qui nuisent à l'interdépendance croissante des nations. Dans la plupart des pays du Tiers-Monde, s'il y a un facteur qui freine le développement, c'est bien celui de l'insuffisance des connaissances, ou si l'on préfère de

l'investissement en capital humain. Changer la situation demandera encore beaucoup de temps. Par la coopération internationale, il est cependant possible de jeter le pont permettant de franchir cet obstacle. Les institutions multilatérales devront dans ce cas être l'instrument privilégié de cette coopération.

L'annonce par les deux superpuissances de réductions substantielles des dépenses militaires ouvre des perspectives fort prometteuses dans ce domaine. Avec les économies fantastiques qui pourront ainsi être réalisées sur le plan financier comme sur le plan administratif, l'occasion unique est ainsi fournie de pouvoir prendre des initiatives audacieuses en matière de coopération internationale ; la gestion commune des ressources maritimes ou la défense du patrimoine écologique de l'humanité par exemple.

L'HÉRITAGE CULTUREL

L'humanité s'est donné durant sa longue histoire un patrimoine de valeurs que, malheureusement, la plupart des hommes et des femmes n'ont pas encore eu la chance de connaître. Sacrifié plus qu'à son tour au nom du progrès technique, ce patrimoine a connu le même sort que notre environnement : il a été en partie détruit. Marqués que nous sommes par la conception schumpétérienne de la destruction créatrice, on se soucie peu, aujourd'hui, du coût culturel du développement. Cependant, dans une large mesure les « actifs » culturels ne sont pas sujets à l'obsolescence : leur disparition est une perte irrémédiable

Quelques efforts ont été faits par l'UNESCO pour essayer de dresser un inventaire de ces actifs et d'en protéger les plus beaux joyaux en les classant comme « patrimoine de l'humanité ». Mais la préservation de cet héritage culturel reste à faire. Ce doit être l'une des tâches prioritaires de la coopération internationale. Il faut créer des centres de référence et d'information pour que l'on puisse connaître et rendre disponible cet héritage de valeurs accumulé par chaque région du monde. Ce n'est que lorsqu'on entendra par développement une meilleure qualité de vie et un enrichissement culturel au contact des autres, que la communication entre les peuples et les cultures vont prendre toute sa valeur. [41] Aujourd'hui, on a enfin fini par reconnaître

la nécessité de partager avec d'autres peuples nos valeurs et les leurs et de préserver et de protéger cet héritage commun. Tant et aussi longtemps que l'on ne reconnaîtra pas et que l’on ne respectera pas l'identité culturelle des différents peuples, le développement créant la dynamique des relations internationales telle qu'elle existe actuellement sera toujours davantage une source de destruction plutôt que de création.

[42]

[43]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

No 22/23

LE RÉGIME ÉCONOMIQUE INTERNATIONAL D'APRÈS-GUERRE À L'ÉPREUVE

"Ajustement, instabilité, déséquilibre. *Le retour de l'économie-nation ?*" *

Kostas VERGOPOULOS

Retour à la table des matières

Les concepts d'internationalisation, de mondialisation et autres notions tendant à dépasser le contexte de l'État-nation, constituent l'incontournable horizon de notre époque, aussi bien pour l'analyse économique que pour les politiques appliquées. Dans ce cas, il semblerait évident que, pour les années à venir, les difficultés d'une définition positive ne pourront que s'accroître.

« L'État-nation, écrit le sociologue américain Daniel Bell (1988), apparaît (de nos jours) comme trop petit pour faire face aux grands problèmes et trop grand pour s'occuper des petits problèmes de l'existence ».

L'auteur, bien connu pour ses travaux futurologiques, annonce en quelque sorte le dépérissement imminent de la forme État-nation. Celle-ci serait ainsi doublement menacé de deux côtés à la fois : d'un côté, par la constitution du nouvel espace transnational ; de l'autre, par l'irruption du local et de la décentralisation. Notons cependant que Bell reste, malgré tout, particulièrement prudent dans sa prévision : il pose

* Traduction Christian Deblock

simplement le problème de l'échelle, tout en soulignant qu'il ne peut y avoir aucune certitude quant aux ajustements institutionnels et politiques requis. L'avenir de chaque société, voire même sa survie, dépendra, conclut-il, de la manière dont celle-ci saura synchroniser les différentes échelles.

En fait, l'expérience passée nous enseigne que les problèmes qu'affronte chaque société revêtent en définitive des aspects endogènes. Cette constatation, apparemment paradoxale, indique néanmoins une nécessaire inversion de la problématique : chaque société définit, elle-même, ses propres problèmes et impasses. Les contraintes extérieures ne se posent comme problèmes que dans les termes suivant lesquels chaque société interprète et comprend ces contraintes. Tout en convenant que l'internationalisation constitue la toile de fond de notre époque, nous considérerons ici que ce sont les formes (particulièrement variées [44] et spécifiques) selon lesquelles chaque société traduit cette nécessité et se la pose comme problème qu'il convient d'analyser [2].

Aussi étonnant que cela puisse paraître, la gestion de l'internationalisation reste à ce jour profondément nationale, avec l'ensemble des aspects positifs ou négatifs que cela implique [3]. C'est à cette même constatation qu'arrive Peter F. Drucker (1986a) :

> L'État-nation, souligne-t-il, est une réalité. Elle n'est pas toute la réalité économique, comme le conçoit la macro-économie traditionnelle. Mais, ce n'est pas non plus un facteur « extérieur » qui peut limiter l'activité économique, sans pouvoir l'influencer ni la diriger. La nouvelle économique devra en tenir compte d'autant que l'État national restera certainement, pour autant qu'on puisse le prévoir, la seule institution politique qui soit réellement solide.

---

2 Selon Michalet, (1985), l'espace du capitalisme mondial et des firmes transnationales n'est pas simplement « lisse », mais il comprend également les sous-espaces « rugueux » des grandes disparités nationales et des États-nations.

3 La complémentarité entre le national et le mondial est analysée en détail par M. Beaud dans son ouvrage. *Le système national mondial hiérarchisé,* (Beaud, 1986).

L'auteur n'en observe pas moins la rapidité, la force et la profondeur du procès actuel de la mondialisation (Drucker, 1986b). Mais qu'il s'agisse de politique monétaire, selon la tradition anglo-saxonne, ou de politique d'allocation des ressources, à la française, l'État-nation continuera, selon lui, à jouer un rôle non négligeable, voire même fondamental, dans la structuration de la nouvelle réalité économique mondiale.

À force d'imprécision persistante, le concept de mondialisation reste à ce jour un concept en bonne partie fuyant et évolutif dans tous les sens du terme. D'habitude, on y renvoie tout ce qui échappe ou peut échapper au contrôle de l'État-nation : le commerce des biens et services, les flux de capitaux, les mouvements monétaires, les transferts de techniques, les institutions internationalistes. Une approche aussi globale du problème de la mondialisation comporte des dangers évidents. En premier lieu, on tend à sous-estimer les interactions entre les composantes de l'activité économique. En l'occurrence, nous savons depuis les économistes classiques que la mobilité des marchandises dépend de l'immobilité relative des facteurs de production. Si ces derniers pouvaient se déplacer librement et à volonté, soulignaient ces derniers (cf. Ricardo), il serait normal de s'attendre à une baisse plutôt qu'à une hausse des mouvements de marchandises. En l'occurrence, une mobilité se substitue à une autre : la coexistence des deux n'a pas de sens. C'est le problème bien connu de la substitution investissement/commerce.

[45]

Ainsi autant le débat sur la mondialisation en général peut paraître superflu, autant des clarifications sur ses formes historiques concrètes s'imposent impérativement.

L'exaltation unilatérale et abstraite de la mondialisation risque souvent d'occulter les contre-tendances plus ou moins durables qui résultent de la dynamique même de ce processus fondamental. En effet, si les grandes mutations de notre époque (flexibilisation, déréglementation, libéralisation des échanges, intégration des marchés financiers, informatisation, technologies de pointe etc.) inaugurent de manière tout à fait irréversible une nouvelle ère dans le procès de la mondialisation, elles marquent aussi, inopinément mais nécessairement, le retour aux concepts de nation et de nationalisme : la

nation comme « differentia specifica » à l'intérieur des nouveaux espaces transnationaux. Soyons clairs, imputer la compartimentation de l'espace économique mondial au volontarisme des États nationaux relève d'un excès d'optimisme ; ce ne sont pas les États qui différencient l'espace mondial, mais c'est plutôt la différenciation préalable de cet espace qui fonde le national, ce qui, à son tour, légitime les divers appareils d'État. Les limitations ou distorsions au procès de mondialisation émanent souvent du principe même de la nationalité, alors que les régulations étatiques et administratives ne peuvent qu'entériner des situations existant déjà dans les faits. Il en est de même lorsque le procès de mondialisation s'affirme à travers le renforcement du principe de la nationalité.

Le présent texte a pour objet d'examiner l'adéquation des politiques actuelles de mondialisation par rapport à leur objectif. Les politiques économiques actuelles, celles qui s'affirment libérales, non-interventionnistes et mondialistes, nous rapprochent-elles effectivement de leur objectif explicite ou bien seraient-elles en train de nous en éloigner, ravivant des inerties et résistances anciennes ?

Des précisions s'imposent également à propos des notions d'ouverture, de libéralisation et de mondialisation. C’est à elles que l'on a fait appel durant les années soixante pour justifier la suppression des barrières commerciales. Les résultats assez discutables obtenus à ce jour dans ce domaine, ont par la suite fait déplacer le débat de l’internationalisation sur la mobilité du capital productif : ce fut la grande préoccupation des années soixante-dix. À son tour, la contraction progressive des investissements directs internationaux, au début des années quatre-vingt a reporté l'intérêt sur les marchés financiers et les formes d'internationalisation financière. Ne seraient-ce pas aussi les déceptions suscitées par les politiques de « ciblage monétaire » qui ont refoulé la problématique de l’internationalisation vers un niveau considéré comme encore plus profond, celui de la coordination des politiques structurelles et des politiques budgétaires ? On constate que la problématique ne cesse de glisser d'un aspect à un autre, et ceci avec une rapidité étonnante, avant même d'avoir stabilisé quelques acquis dans quelque domaine que ce soit : cette fluidité thématique correspond moins à une progression des étapes analytiques et d'intervention, qu'à une « progression par voie d'élimination », du fait d'expériences négatives !

[46]

Par glissements successifs, le débat sur l’internationalisation s'ouvre sans cesse sur des problèmes qualitativement nouveaux, exigeant des approches spécifiques. Mais, à chaque étape, se trouvent ainsi bouleversés, les termes mêmes de la réflexion antérieure au point de pratiquement toujours revenir au point de départ. On s'occupe ainsi à présent des formes de la mondialisation financière, alors même que les disparités commerciales, productives, structurelles et des politiques sont en train de prendre de nouvelles dimensions. Cette évolution divergente entre la sphère financière et celle de l'économie réelle est-elle accidentelle, spontanée ou bien fait-elle rigoureusement suite à un ensemble de politiques mis en application systématiquement pendant les années 1980 ? La politique de la parfaite mobilité du capital financier favorise-t-elle la perspective, tant prônée, de l’ouverture, du libéralisme, de la mondialisation des systèmes productifs ou bien est-elle en train de la limiter subrepticement ?

LA RÉVOLUTION FINANCIÈRE : UNE INTERNATIONALISATION ABSTRAITE

Les politiques économiques des pays industrialisés pendant les années quatre-vingt restent incontestablement marquées par la généralisation des contrôles monétaires et la poursuite d'objectifs déflationnistes. Ces derniers, n'indiquent pas seulement les efforts de désinflation, mais marquent également des formes nouvelles d’apaisement de la croissance en général.

Apparemment, la gestion keynésienne, en place depuis la grande dépression des années 1930, avait tellement mal fonctionné, notamment pendant la dernière période, qu'elle a réussi ce qui en toute autre circonstance aurait été inconcevable : la coalition au sein d'un crédible « front uni » des anti-keynésiens de toute sorte. La perte d'efficacité des politiques keynésiennes s'est d'abord manifestée lors des années 1970 avec l'inflation, ensuite avec le chômage, enfin avec le ralentissement dans la formation du capital, le fléchissement de la productivité des facteurs et de la compétitivité, l'instabilisation croissante des monnaies

nationales. Les révisions déchirantes des années 1980 ont touché presque tout ce qui semblait jadis considéré comme acquis, définitif dans le domaine de l'analyse macro-économique. Cette remise en question radicale s'est faite dans deux grandes directions : l'introduction des principes de l'analyse micro-économique dans la gestion macro-économique d'abord ; et la recherche de mécanismes transnationaux de stabilisation économique ensuite.

Curieusement, après les divagations réactives anti-keynésiennes des dernières années, les auteurs qui se sont engagés sur la première voie sont actuellement en train de redécouvrir combien l'activité économique des entreprises pourrait être influencée par le contexte économique général et les politiques macro-économiques qu'il s'agisse des politiques du change, des politiques budgétaires, monétaires ou structurelles, etc. Ainsi, après avoir été [47] bafouée et vilipendée , la macro-économie est-elle en train de rentrer en position de force, émancipée, bien entendu, de l'emprise exclusive du keynésianisme. En redécouvrant de manière pénible, mais certaine, l'importance du contexte « global » et de l'environnement dans l'élaboration de nouvelles politiques économiques appropriées (voir, Mistral, 1986), l'analyse économique ne serait-elle pas peut-être en train de reconnaître ce fait fondamental à savoir que l'économie-nation reste encore à ce jour la cellule de base du système mondial de notre époque.

Curieusement aussi, ceux qui ont pris la deuxième tangente ont fini par se rendre compte de l'importance des politiques et des formes de gestion macroéconomique dans la structuration et le fonctionnement de grands tissus transnationaux contemporains : à l'heure actuelle, le principal sujet de préoccupation n'est plus, comme au début des années quatre-vingt, l'excès de dirigisme dans les affaires économiques nationales et internationales. L'attention se porte au contraire sur l'absence inquiétante d'instances internationales, de concertation, l'inexistence de dialogue Nord/Sud, l'aggravation des déséquilibres internationaux, la remontée des tensions sur les marchés financiers internationaux, l'intransigeance et les égoïsmes nationaux, l'unilatéralisme dans la gestion des relations économiques internationales, etc.

Dans un cas comme dans l'autre, force est maintenant de constater que le libéralisme, le moins d'État, les mutations financières, etc. ne sont pas forcément synonymes d'approfondissement positif de

l’internationalisation, mais plutôt qu'ils tendent à exacerber les contradictions et les incohérences parmi les ensembles économiques nationaux. Dans ces conditions, loin de se trouver renforcée par la dynamique du marché, la capacité d'insertion internationale des ensembles nationaux se trouve sérieusement hypothéquée. Comme un nombre croissant de pays, même s'ils n'ont pas encore jeté l'éponge, ne se maintiennent qu'artificiellement et péniblement dans le jeu, c'est l'espace international de valorisation du capital qui se rétrécit de manière inquiétante.

En outre, la « monétisation » de la politique économique pendant les années 1980 n'a fait qu’accentuer le caractère antagonique de la structure internationale, notamment au niveau des sources et des formes du financement De nos jours, les États-Unis se comportent de moins en moins en force hégémonique du système mondial et de plus en plus en puissance antagonique face à l'ensemble des autres partenaires. Et comme ces derniers ne disposent plus des garanties institutionnelles automatiques de type FMI d'avant 1973, ils sont incités à leur tour à préférer le dégagement national — appelé en l’occurrence « voie libérale » — par rapport à toute forme d'engagement et de discipline internationale. Dans ces conditions, le libéralisme, tant à la mode pendant les années 1980, prend une signification historique assez spéciale : d'un côté, on assiste à l'effondrement des institutions et des règles à vocation internationaliste, de l'autre, voit-on les États renforcer leurs politiques pour préserver la cohésion nationale, le tout dans un contexte de pleine mobilité de [48] capital. Les politiques actuelles des changes ne sont pas moins nationalistes. Alors que la politique monétaire vise à servir l’économie « réelle », la politique des changes aligne en fait celle-ci sur l'objectif du renforcement financier et monétaire de la nation.

Les changements d'orientation des politiques économiques dans les années quatre-vingt s'avèrent fort complexes. Indéniablement, ces changements ont pour objet d'ouvrir le cadre institutionnel national, de libéraliser et d'internationaliser les systèmes financiers. Mais en même temps, se manifeste une plus grande sensibilité, généralement déterminante, aux problèmes des déficits et de la monnaie. Si l'équilibre des comptes nationaux et le renforcement des monnaies constituent les conditions implicites, mais certaines, de l'internationalisation, loin de se trouver affaibli par cette nouvelle épreuve, le principe de la

nationalité, de l'économie-nation, risque au contraire d'en sortir renforcé [4].

En d'autres termes, il ne suffirait pas d'ouvrir l'économie nationale sur le plan institutionnel pour rendre effective la nouvelle réalité de l'internationalisation, encore faudrait-il que le mouvement économique concret s'investisse réellement dans ces nouvelles formes. Or à présent, le cadre national s'ouvre, mais de manière abstraite : l'internationalisation financière actuelle constitue en fait la forme la plus liquide et donc la plus abstraite du capital. Par contre, sur le plan concret, les systèmes productifs de biens réels, suspendus aux objectifs de l'équilibre extérieur, de la lutte contre l'inflation et de la stabilisation du taux de change se voient contraints de se replier, et même plus qu'avant, sur le paradigme de l'économie-nation.

*
* *

Depuis l'abandon du régime de changes fixes, en 1973, le système monétaire international a observé une évolution tout à fait remarquable : de l'indétermination monétaire de la seconde moitié des années soixante-dix, on se trouve progressivement, pendant les années quatre-vingt, sous un régime de « surdétermination » des principales monnaies [5]. Cette évolution accompagnée de modifications brusques d'orientation des politiques monétaires, reste pourtant [49] encore insuffisamment saisie, peu expliquée et, de toute façon, malencontreusement couverte à ce jour par la présomption de flexibilité des taux de change. Il devrait pourtant être clair que si les taux de change à présent ne sont plus fixes, ils ne sont pas pour autant

---

4 Rappelons que d'importantes analyses, comme celles de F. Hayek, K. Popper et M. Weber, considèrent la monnaie comme « une institution sociale, un ordre social spontané », fondateur même de la société. De nos jours, M. Aglietta accepte, à son tour, que la monnaie constitue une structure sociale aussi élémentaire que le langage, la religion, la morale, la souveraineté. La monnaie socialise les individus « sous la forme de l'auto-organisation » (Aglietta, 1988).

5 Le problème de « surajustement » et de « surréactions » débouchant sur l'instabilisation fut soulevé par les travaux pionniers de R. Dombusch (1976, 1982). Toutefois, cette question était également évoquée dans un cadre théorique plus abstrait par R. Mundell (1963). Pour une mise au point plus récente, voir O.C.D.E., 1985.

fluctuants : ils sont en fait soutenus, et donc, en définitive, assez rigides. L'instabilité et l'incertitude se manifestent en premier lieu au coeur du procès économique, au sein de l'activité et de la formation du capital, et par à-coups. Les placements dans la sphère financière se poursuivent par contre selon des rythmes particulièrement soutenus et stables [6].

Abandonnant le principe des parités fixes, la réforme de 1973 du système monétaire international cherchait à mieux faire correspondre ces dernières aux besoins réels des économies. Dans les années quatre-vingt le théorème fondamental se trouve inversé : on cherche à ajuster les politiques et les structures économiques en fonction de taux de change préalablement définis. Ce n'est plus le taux de change qui s'adapte à l'économie, mais l'économie qui doit s'adapter au taux de change [7]. Quelles sont les raisons d'un tel revirement et quelles en sont les principales conséquences ?

L'élément déterminant de la scène économique internationale des années quatre-vingt, reste l'ampleur et la profondeur de la mobilité du capital. Quel que soient les causes de ce phénomène, il est certain que

---

6 Le fléchissement du coefficient de la formation nette de capital est particulièrement sensible, surtout si l'on compare les périodes avant 1974 et après 1980. Les données disponibles (BRI, 1989) s'établissent comme suit :

Investissement fixe net en pourcentage du PIB (moyennes annuelles)

	1960-1974	1980-1987
États-Unis	9,8	6,0
Japon	26,0	18,5
Allemagne	18,6	9,4
France	18,5	9,2
Royaume-Uni	11,6	5,3
Italie	19,4	13,8
Canada	14,1	11,2

Pour les États-Unis, consulter le très révélateur article de J.F. Walker et H.G. Vatter (1989).

7 Les taux de change sont actuellement soutenus et donc pratiquement peu flexibles. Pourtant, cela n'empêche certains auteurs de penser que l'instabilité actuelle est imputable aux fluctuations monétaires (Denizet, 1985).

la pleine mobilité du capital a déjà des conséquences importantes sur les formes et le niveau de l'activité économique.

Tout d'abord, rappelons que les mutations financières de notre époque revêtent déjà les dimensions d'une véritable « révolution » : déréglementation de l'activité bancaire et financière, intégration des marchés financiers internationaux, innovations financières, mobilisation sans précédent des actifs financiers [50] par voie de « sécurisation », etc. [8]. Les transactions financières atteignent ainsi à présent des volumes monstrueux dépassant les 420 milliards de dollars par jour [9] ! L'ampleur et la souplesse du phénomène lui assurent à présent une place primordiale dans tout programme national de stabilisation ou d'ajustement. En fait, cette mutation financière constitue un véritable choc pour l'économie contemporaine et impose de reconsidérer l'ordre des priorités dans tout programme d'ajustement.

La priorité désormais accordée aux ajustements financiers constitue en effet une contrainte découlant aussi des retards concomitants qui se manifestent dans l'ajustement des balances du commerce extérieur [10]. Auparavant, il était possible grâce à une dévaluation de rétablir l'équilibre de la balance commerciale et de relancer l'emploi. À l'heure actuelle, les glissements monétaires ne permettent guère de corriger ni l'un ni l'autre : le retard que prennent les balances commerciales à s'ajuster et la rapidité d'adaptation des flux financiers rendent de plus en plus incertain le recours aux politiques de variation du taux de change. De surcroît, l'instabilité monétaire qui s'en suit a tendance à menacer sérieusement la poursuite du financement extérieur de l'économie. Dans ces conditions, les politiques d'ajustement doivent concentrer leur action sur les structures et sur les aspects financiers (Dombusch, 1976 et 1982 ; Mundell, 1963 ; Rousseas, 1989).

Pour le nouveau théorème, et en simplifiant à outrance, la stabilité monétaire n'est en définitive liée qu'aux mouvements de capitaux, les mouvements de marchandises n'y jouant qu'un rôle subsidiaire. La

---

8 Voir à ce sujet, Rousseas (1989), Kaufman (1988), Clark et Malabre (1989).

9 À comparer avec les 12,4 milliards de transactions commerciales journalières. Le rapport entre le volume de transactions financières et celui des transactions commerciales par jour passe de 12,5 en 1980, à 22,7 en 1986 et s'établit à 33,8 en 1989, (voir Allais, 1989).

10 Voir, Bourguinat (1988).

valeur d'une monnaie ne dépendrait donc plus du dynamisme économique du système de production, ni du niveau d'activité, mais plutôt de l'équilibre financier des comptes extérieurs. Dès lors, les objectifs externes de la politique monétaire, en grande partie liés au souci d'accéder aux marchés financiers internationaux, l'emportent sur les objectifs internes, qui, eux, sont liés au besoin de soutenir l'activité économique. Les politiques monétaires nationales doivent ainsi nécessairement converger, perdant progressivement toute autonomie liée aux spécificités nationales [11]. Cependant, si les objectifs convergent, les moyens, qui [51] eux sont appliqués dans des situations différentes, divergent pour atteindre les cibles monétaires que l'on a définies, il faut transformer les structures économiques, et, elles, gardent nécessairement leur spécificité nationale !

Dans le régime actuel, la priorité accordée à la stabilisation des taux de change et la rigidité des politiques monétaires qui s'en suit ont pour conséquence de transférer l'instabilité aux conditions de production et à la formation de capital « réel ». En fait, la véritable cause de l'instabilité que l'on observe au sein des systèmes productifs nationaux, n'est pas la volatilité éventuelle du taux de change monétaire, mais plutôt les coûts réels de la stabilisation de ce taux. Sous l'apparente convergence monétaire internationale, opèrent des forces économiques, des structures et des politiques autres que monétaires qui, liées aux spécificités nationales, ne peuvent que donner lieu à de nouvelles dissemblances parmi les économies-nation.

Traditionnellement, la monnaie a toujours été considérée à la fois comme un excellent amortisseur des chocs, qu'ils soient structurels ou exogènes, et comme un opérateur idéal pour obtenir des ajustements en douceur. La souplesse de la monnaie et du crédit a aussi toujours permis d'estomper, du moins en partie, les disparités et les différences nationales et internationales. Or si la monnaie se rigidifie, c'est-à-dire si elle perd progressivement ses attributs de souplesse et de flexibilité, les distorsions, les hétérogénéités, les déséquilibres que l'on observe au niveau de l'économie réelle ne disparaissent pas pour autant.

---

11 Ce point est bien mis en évidence par le Rapport Padoa-Schioppa (1987) auprès de la CEE ; voir également Aftalion et Poncent (1987). La mobilité complète des capitaux impose chez tous les pays partenaires des changes fixes ou quasi-fixes, ce qui implique *ipso facto* la perte d'autonomie pour les politiques monétaires nationales.

L'amortisseur disparaît mais les disparités persistent. Fixer la valeur de la monnaie de manière rigide en fonction des contraintes financières externes c'est inévitablement prendre le risque de surexposer l'économie aux chocs exogènes et aux dysfonctionnements découlant des disparités, puisque les mécanismes monétaires internes de correction de ces désajustements se trouvent paralysés. On comprend donc que la perte de l'arme monétaire peut donner lieu, en compensation, à plus de divergence encore entre les diverses politiques non-monétaires nationales et à plus de disparité encore sur le plan structurel. Qui plus est, il faut s'attendre à ce que dans ce contexte restrictif, les agents économiques créent en compensation de nouveaux instruments financiers, comme on a pu le constater avec le développement rapide ces dernières années des activités financières des institutions non-monétaires. Dans les débats théoriques des années 30, Keynes s'est vu taxer par Hayek de « nationalisme monétaire » (Dostaler, 1988). En fait ce qui dérangeait l'économiste autrichien, ce n'était pas tellement la référence nationale, mais plutôt la prétention keynésienne de manipuler librement la monnaie, comme si elle n'avait aucune valeur, en fonction du niveau d'activité. Aujourd'hui, on constate que le retour à Hayek, loin de dépasser la référence à l'économie-nation, ne fait que confirmer son retour en force ; cette fois ce n'est plus la monnaie que l'on prétend manipuler, mais les structures : le nationalisme structurel succède au nationalisme monétaire. La neutralisation de la monnaie renforce en définitive les nationalismes des structures : c'est probablement cela qui est à l'origine de la nouvelle [52] instabilité mondiale et des nouvelles antinomies qui aggravent le climat des relations économiques internationales dans cette seconde moitié des années quatre-vingt.

Le fait que la gestion de l'internationalisation financière reste à ce jour nationale et que rien de précis n'a encore été réalisé dans le domaine de la concertation internationale peut être à l'origine de l'instabilité permanente. En fait, ce n'est qu'en comprimant et déstabilisant l'activité économique que la gestion nationale s'intègre aux marchés financiers internationaux. Les aspects concrets de la crise — ralentissement de l'activité, « financiarisation », inflation, chômage, contraction des capacités de production, déficits, etc., etc. — découlent de cette incompatibilité fondamentale entre les objectifs externes et les objectifs internes de la politique monétaire.

Les systèmes productifs, invariablement installés dans le paradigme national, se voient ainsi contraints de fonctionner en sous-emploi durable. On en arrive donc à une situation tout à fait nouvelle : les autorités publiques, dès la reprise d'une croissance qui risque, si elle est trop vigoureuse, de faire éclater le contrôle sur l'économie-nation, ont tendance à préférer freiner celle-ci en vue d'obtenir un plus grand degré de cohésion nationale et une marge d'autonomie pour agir sur les structures. De là, la généralisation des politiques restrictives que l'on observe dans tous les pays depuis le début des années quatre-vingt.

En définitive, le libéralisme, le monétarisme, le retour à l'orthodoxie économique et au classicisme, n'auront eu d'autre effet que de restaurer l'économie-nation comme cadre et objet principal de l'analyse économique, renvoyant au paradigme, pré-keynésien, au détriment d'une véritable tentative de réflexion sur l'économie-monde. Ajoutons que l'effondrement des instances de la coordination économique internationale dans la période récente n'est sans doute pas sans rapport avec la remontée de ces nationalismes latents, mais pourtant clairs, aussi bien dans l'approche que dans la gestion des problèmes internationaux [12].

En somme, on conclura que l'internationalisation financière peut paraître comme un obstacle au plein fonctionnement des économies nationales. Et, en réaction à la mobilité croissante du capital, c'est le modèle de l'économie-nation qui s'affirme à nouveau, même si cela amène plus d'instabilité pour les systèmes productifs et une sous-utilisation durable de capacités et facteurs disponibles !

---

12 La manière angoissante dont est posée de nos jours la question de « moins d'État » par les écoles néo-fondamentalistes permet de confirmer, une fois de plus, la référence implicite, mais claire, au modèle de l'économie-nation : l'État impose et prélève. Aussi bien l'impôt sur les affaires que le prélèvement sur l'épargne perdrait beaucoup de leur importance dans l'hypothèse d'une économie réellement sans frontières, c'est-à-dire totalement ouverte sur l'extérieur. Par contre, le prélèvement public devient angoissant pour les entreprises en situation d'économie fermée ou semi-fermée et des situations d'immobilité du facteur capital.

[53]

SURAJUSTEMENTS ET SURRÉACTIONS

Nous venons de constater que, dans le contexte actuel, la monnaie loin de s'autonomiser par rapport à l'économie réelle comme le pense Peter Drucker (1986), constitue en fait le véritable pivot des ajustements structurels. De ce point de vue, il y aurait une relation profonde entre la poursuite des objectifs monétaires et le climat d'incertitude et d'instabilité que l'on observe sur le plan de l'économie réelle [13]. Dans le même sens, bon nombre de mésajustements sur le plan macro-économique doivent être rattachés aux objectifs d'adaptation et d'assainissement imposés au niveau micro-économique, aux entreprises.

Le monétarisme et le néo-libéralisme de la décennie actuelle, après avoir disqualifié la gestion macro-économique en tant que telle, ne se fient plus qu'au contrôle monétaire et à la dynamique micro-économique de la « flexibilisation ». Ces politiques finissent par engendrer de nouvelles disparités et de nouvelles rigidités sur le plan macro-économique : les mésajustements ou les ajustements excessifs tant de la monnaie que des entreprises peuvent renforcer les déséquilibres structurels au lieu de les réduire, provoquer une contraction durable des capacités de production et engendrer un état de sous-emploi structurel des facteurs (Dombusch, 1976 ; Bourguinat, 1985 ; Greffe, 1987).

Dans un entretien qu'il accordait en 1987, le président de la Commission de la CEE, Jacques Delors, se plaignait de l'absence d'analyse pour expliquer le coût de plus en plus lourd des ajustements et leur lenteur à se réaliser (Delors, 1987). Il aurait sans doute été plus exact de parler de rapidité plutôt que de lenteur. Les économies occidentales ne sont pas inhibées par des ajustements qui mettent du temps à se réaliser, mais ce que l'on constate plutôt c'est qu'elles subissent les conséquences dépressives d'ajustements qui se réalisent avec beaucoup trop de rapidité et de rigueur. L'effet pervers de ces

13 Pour le concept d'incertitude, voir, Meltzer, (1982).

ajustements excessifs se manifeste dans le caractère de plus en plus volatile des structures financières et productives. Des ralentissements importants se manifestent ainsi dans la formation du capital. C'est à juste titre que Raymond Barre attire l'attention sur ce sujet : le seul type d'investissement qui se maintient de nos jours, souligne-t-il, est celui de productivité ou de rationalisation, alors que l'investissement de capacité se trouve presqu'abandonné. Et pourtant, ce dernier est le seul qui constitue « le témoin et la condition du développement » (Barre, 1986) [14].

[54]

La révolte actuelle du capital financier et l'horizon plus vaste du phénomène de l'internationalisation financière font que cette dernière ne cesse de « voler des ressources » aux secteurs productifs, selon l'expression utilisée par J.M. Keynes (Rousseas, 1989). Alors que la tension monte en permanence sur les places financières internationales, la détente domine les placements de capital dans la sphère réelle et le commerce international.

D'autre part, comme l'assainissement des entreprises se poursuit dans des conditions de renchérissement du crédit, cela risque d'éliminer les unités marginales de production. Ce type d'assainissement finit par réduire aussi bien l'offre que la capacité de production globale. Ainsi, le succès de cet assainissement peut-il être à l'origine de nouvelles tensions et de nouveaux déséquilibres sur le plan macro-économique : les firmes qui survivent à l'épreuve sont peut-être plus flexibles mais l'appareil productif au sens macro-économique est, lui, en train de se raidir. Alors que l'objectif initial de cette mutation était de consolider une « économie de l'offre », l'offre effective, à présent assainie mais amputée, ne peut plus diriger la croissance qui se laisse ainsi tirer par la consommation. Le relèvement exceptionnel des taux d'utilisation des

---

14 Les experts de l'OCDE constatent le « ralentissement sensible » des investissements en Europe occidentale et en Amérique du nord depuis les années 1970 et notamment dans les années 1980. L'OCDE ne manque pas de relever les autres symptômes de la période : fléchissement de la croissance et de la productivité totale des facteurs, (OCDE, 1989 a). Aux États-Unis, la forte croissance récente n'est pas obtenue par investissement de capacité, qui continue à décliner, mais par l'utilisation plus intensive du stock existant. « Factory obsolescence » est la conclusion de l'éditorialiste de Wall Street Journal, Malabre (1988).

capacités existantes dans les pays du Groupe des sept résulte des tensions du côté de la demande qui ne se traduisent pas par un accroissement des capacités de production. Cette situation est à l'origine de l'inflation structurelle qui se développe actuellement : alors que l'inflation, comme phénomène monétaire, a été battue en brèche dans les économies occidentales, elle est en train de revenir aujourd'hui avec force, mais cette fois comme conséquence structurelle des surajustements monétaires et microéconomiques [15].

En fait, les fuites de capitaux sont aussi la conséquence de la rigidité soutenue du vecteur monétaire et de celles des prix : les capitaux vont de la sphère productive vers la sphère financière, des monnaies faibles vers les monnaies fortes, des pays endettés vers les pays créanciers, etc. On le voit clairement dans le cas des pays du Tiers-Monde lourdement endettés. Pourtant, ceux-ci persistent à surévaluer leur monnaie, plus soucieux qu'ils sont d'avoir accès aux marchés financiers internationaux et d'éviter d'alimenter l'inflation par une dévaluation franche que de soutenir et de renforcer l'activité économique interne. Or, comme le faisait remarquer Paul Fabra, la surévaluation dans de pareils cas s'avère être « un instrument redoutablement efficace pour ruiner les [55] industries locales et organiser systématiquement la plus gigantesque fuite de capitaux de l'histoire contemporaine » (Fabra, 1989) [16].

La rigidité des taux, loin d'attirer les capitaux financiers internationaux, exerce au contraire un effet de répulsion sur les capitaux productifs. La vieille loi de Gresham a fait abondamment ses preuves dans les pays du « Cône sud » qui ont été les premiers touchés par la vague de réformes financières d'inspiration monétariste pendant les années soixante-dix : en cas de coexistence de plusieurs monnaies et

---

15 Voir, OCDE (1989a). De même, Modigliani et al. (1986), admettent que la transformation du sous-emploi cyclique en chômage structurel permanent en Europe vient du raidissement macroéconomique des appareils productifs. Des aspects tout à fait analogues sont relevés par Solow (1987) et Fitoussi et Le Cacheux (1989).

16 Voir, Fabra (1989). L'auteur cite le cas de l'Argentine, mais en fait on retrouve des situations de ce type dans la grande majorité des pays endettés.

dans les conditions de la libre circulation, c'est toujours la mauvaise monnaie qui chasse la bonne [17] !

En somme, le nouveau théorème s'énoncerait à peu près de la manière suivante : la pleine mobilité du capital impose des taux de change rigides ou quasi-fixes, mais le maintien de ceux-ci [18], tout en assurant le retour et la cohésion de l'économie-nation, exerce des effets différentiels sur les entités nationales et régionales, inhibe la croissance et le dynamisme des systèmes productifs (ce qui se manifeste à travers une instabilité croissante, et le retour des déséquilibres structurels) et aggrave les antinomies dans les relations économiques internationales.

On constate donc, une fois de plus, que la gestion nationale de l'internationalisation financière de notre époque n'est pas toujours de nature à assurer à l'économie-monde les impulsions nécessaires et indéfectibles dont elle a besoin.

UNILATÉRALISME ET NATIONALISME

Jusqu'à présent, nous avons examiné la « révolution financière » de notre époque et ses conséquences directes sur les politiques nationales. La parfaite mobilité du capital se réalise de nos jours par l'essor sans précédent de nouvelles formes financières. Cette dynamique incite le capital à délaisser les formes « réelles » liées à la production : la préférence pour la liquidité est en train de retarder la formation du capital dans la production [19]. D'un autre côté, cette libéralisation à peu près totale des mouvements de capitaux exige la consolidation des parités [56] des différentes monnaies nationales ; ceci, d’une part, pour que s’élargissent et s’approfondissent les marchés financiers

---

17 L'expérience latino-américaine est analysée par Salama (1989).

18 Cette relation est également relevée dans le *Rapport Delors pour la constitution de l'union économique et monétaire de l'Europe* (Delors, 1989).

19 Malgré l'intensification des contrôles officiels, la tendance à la liquidité, ne cesse de s'accentuer grâce aux innovations financières qui ont vu le jour. En 1985, le volume total des actifs financiers internes en pourcentage du PIB s'établissait comme suit : Japon 683 p. cent, États-Unis 493 p. cent, Allemagne 364 p. cent, France 418 p. cent, Grande Bretagne 618p. cent, Italie 381 p. cent, Canada 443 p. cent, (OCDE, 1989).

internationaux, et, d'autre part, pour que les monnaies et les économies-nation puissent accéder au système financier mondial.

Dans la section qui suit, nous allons examiner les conséquences de cette situation sur le plan des relations internationales.

Déséquilibres financiers et politiques monétaires

D'une certaine manière, le paradigme économique national de la phase keynésienne avait des implications internationales, ne serait-ce que par les effets multiplicateurs de la croissance. En effet, les forts taux de croissance observés depuis la fin de la seconde guerre mondiale fonctionnaient également comme un puissant pivot des échanges commerciaux et des investissements directs à l'étranger. L'intensification de ces flux, a donné lieu à une forte pénétration par les capitaux extérieurs des ensembles économiques nationaux, qui étaient protégés, sur le plan commercial, par des barrières tarifaires. Or, à présent, la perspective d'une élimination formelle des barrières commerciales enlève autant de stimulants aux investissements internationaux, tout en favorisant la concentration des échanges sur quelques biens technologiques de pointe et la fuite du capital national sur des formes financières. La scène économique internationale est peut-être à présent plus unifiée sur le plan des circuits financiers, elle se trouve cependant aussi plus différenciée et plus compartimentée sur le plan des structures économiques [20].

---

20 « Dans un monde où la croissance et le plein emploi sont prioritaires, les conséquences des politiques macro-économiques nationales sont généralement favorables à la réalisation des objectifs des partenaires. Dans le cas inverse, où la priorité est accordée à la réduction de l'inflation et à la satisfaction de la contrainte extérieure, le jeu des politiques nationales de régulation de la demande globale est au contraire pervers. Car... ces politiques contribuent à aggraver la contrainte extérieure des partenaires. (Ainsi) une baisse des salaires réels accentue *le caractère non-coopératif des relations internationales.* (C'est nous qui soulignons, K.V.) Ainsi s'installe un processus cumulatif de concurrence par la dépression ». Voir, Fitoussi et Le Cacheux (1986).

Toutefois, la contradiction entre le phénomène de l'internationalisation contemporaine et sa gestion qui reste profondément nationale, déstabilise en permanence, non seulement le fonctionnement des systèmes financiers et productifs, mais aussi des systèmes monétaires nationaux. Ainsi, dans le cas du dollar, la rigidité à la baisse de la devise américaine en tant qu'instrument financier entretient, en partie du moins, le déficit extérieur des États-Unis. Or ce dernier, à son tour, mine la valeur commerciale du même dollar. De même, le recours à une hausse des taux d'intérêt pour soutenir une monnaie en difficulté, [57] en raison des mauvais résultats de l'économie, ne va pas sans déstabiliser encore davantage le niveau et la qualité de l'investissement, et donc le niveau de l’activité économique.

Le nationalisme monétaire keynésien permettait la réalisation d'objectifs communs entre les partenaires commerciaux. Celui-ci cède aujourd'hui la place à un nationalisme structurel « à la Hayek » qui, en fait, ne fait qu'aggraver le caractère antinomique des relations internationales. Ce n'est sans doute pas par hasard si la mutation libérale et monétariste des politiques économiques est survenue à un moment où, précisément, l'ancien ordre international, celui de la Pax Americana, s'avère inefficace et contestable, sans que pour autant on éprouve le besoin, ne serait-ce que de parler d'un nouvel ordre international (Soros, 1988). Cette situation d'anomie dans les relations internationales doit beaucoup aux conceptions néo-libérales contemporaines qui ne prônent rien d'autre que l'individualisme intégral des économies-nation. Comme le signale Kindleberger (1986), le monde entier vit actuellement un moment historique, où aucune puissance n'est plus en mesure de procurer à la communauté des nations les « biens publics économiques internationaux » qui sont nécessaires à la constitution d'un ordre économique international. De nos jours, la question du système mondial n'est plus au centre des préoccupations. Au contraire, toute l'attention est presqu'exclusivement portée aux problèmes de la nation : l’équilibre individuel de l'économie-nation constitue un sujet de préoccupation tout à fait inhérent au retour des approches pré-keynésiennes en économie !

L'espace réel de l'internationalisation financière reste donc soumis aux rugosités de toute nature, aux disparités et compartimentations nationales et régionales qu'accentue encore davantage l'alignement des

politiques monétaires [21]. L'autorité publique reste à ce jour nationale ; et ceci alors même que l'absence d'autorité se fait de plus en plus ressentir sur le plan international.

À la place de la coordination internationale, pourtant nécessaire et souhaitable, chaque pays développe actuellement des politiques que ses partenaires ne manqueront pas de dénoncer comme unilatérales, agressives et, en tous cas, non-coopératives (Silk, 1987b). Sur le plan des taux de change, la logique des marchés internationaux semble l'emporter lorsque s'élaborent les politiques monétaires. Par contre, sur le plan des politiques structurelles, chaque fois qu'un conflit entre objectifs externes et internes se présente, ce sont presque toujours les seconds qui l'emportent. C'est ce que relève avec amertume la Banque des règlements internationaux (BRI, 1989). En fait, le refus des États de se soumettre [58] à cette discipline interne ou aux contributions que réclament les autres n'étonne plus [22].

Le double jeu entre la discipline monétaire et la liberté structurelle accentue, avons-nous constaté, le caractère antinomique des relations internationales de notre époque [23]. Les politiques budgétaires ou salariales internes sont ainsi de nature à déstabiliser la structure des taux de change, ce qui est dommageable pour l'ensemble des partenaires et pour la stabilité des marchés financiers internationaux. Les théories du traitement monétaire de l'inflation sont ainsi en train de découvrir que les accords sur les taux de change et sur les monnaies, même s'ils sont respectés, et peut-être surtout s'ils sont respectés, ne mènent nulle part : la stabilité dans les transactions internationales dépend surtout de la

---

21 Le Rapport de Padoa-Schioppa (1987) relève déjà la croissance des hétérogénéités aux quatre niveaux suivants : structures économiques, niveaux de vie, systèmes sociaux, institutions.

22 Albert et Boissonnat (1988) font remarquer : « Nous assistons ... à une *renationalisation* des politiques économiques. Chaque État lutte dans la plus grande anarchie contre l'inflation et contre le chômage » (nous soulignons, K.V.).

23 Williamson (1986) fait remarquer : « puisque tous les pays tendent à souffrir simultanément de l'inflation et du chômage, leurs intérêts sont le plus souvent antinomiques », voir in Grjebine, 1986. Cette notion d'antinomie ici utilisée peut avoir une connotation plus forte que celle d'« anomie » avancée par M. Crozier (1975) pour qualifier les systèmes politiques contemporains.

coordination des politiques structurelles entre pays partenaires [24]. Mais, de quelle nature devrait-elle être cette coordination salutaire ? Certes, la stabilité internationale nécessite une coordination qui englobe aussi les politiques structurelles, mais même si cela se réalisait, on découvrirait peut-être avec stupéfaction qu'il faudrait aussi coordonner les dotations et les disponibilités de facteurs qui, bien entendu, varient considérablement, d'un pays à l'autre. En fait, la seule coordination possible, c'est-à-dire celle qui ne soit pas menacée par l'hétérogénéité de structures, ne peut-être que celle qui accorde une place importante au traitement équitable et approprié des disparités. Une telle coordination équitable ne pourrait qu'avoir des retentissements considérables sur les politiques actuelles de stabilisation des changes monétaires.

Comme le signale Tobin (1986) [25], l'appréciation d'une devise n'est qu'« une tactique de report sur les autres (pays) de son inflation, comme les dévaluations constituent une tactique de report de son chômage. Le problème est bien connu ; lorsque tous les pays tentent ensemble de recourir à de tels remèdes, aucun n'y parvient ». Pour compléter le tableau dressé par l'économiste américain, on ajoutera que si la dévaluation de la monnaie permet d'exporter son chômage, la réévaluation du taux de change peut avoir comme conséquence [59] d'importer dans le pays qui est en train de stabiliser sa monnaie le chômage de ses partenaires [26] !

En définitive, la dégradation de la scène économique internationale découle de l'individualisation des politiques économiques sur la base du principe de l'économie-nation. Les autorités de chaque pays, tout en cherchant à exporter ses déséquilibres sur les marchés des autres, seront

---

24 Ce point fut clarifié tout particulièrement par W. Klein et J. Williamson lors des travaux de la 9e Conférence monétaire et commerciale internationale, Philadelphie, 4-6 décembre 1988 *(Bulletin du FMI*, 16 janvier 1989).

25 Voir aussi, Fitoussi et Le Cacheux (1986).

26 La politique d'ajustement par des variations des taux d'intérêt, tout en maintenant le taux de change fixe, et ses conséquences sur l'économie nationale et internationale était déjà connue de J.M. Keynes, qui la qualifiait comme « la plus dangereuse qui se puisse imaginer », compte tenu du fait qu'elle risquait d'entraîner une perte de tout contrôle effectif, aussi bien sur l'activité économique que sur les mouvements financiers, voir Keynes, 1966, p. 352.

obliger lors de l'étape suivante, et en vertu des règles du jeu de l'économie ouverte, de les réimporter, mais aggravés. Le cercle vicieux constitue la conséquence inéluctable du fait que la gestion de l'internationalisation n'est assurée à ce jour que par des moyens nationaux ; non comme un objectif, mais comme une simple donnée.

Ainsi, leur déficit extérieur permet-il aux États-Unis de limiter une inflation interne, quitte à provoquer des hausses de prix chez leurs partenaires. Dans l'hypothèse où le déficit serait réduit, voire résorbé, il y a tout lieu de craindre une reprise de l'inflation : la demande de produits nationaux est complémentaire avec celle de produits importés. En fait, maintenant que l'on a perdu de vue la perspective de l'économie-monde et que triomphe le principe du « chaque nation pour elle-même », l'inflation paraît singulièrement liée aux disparités et hétérogénéités entre les ensembles nationaux au point de constituer, elle-même, une forme centrale de disparité structurelle. L'inflation agit comme un mécanisme d'amortissement des chocs de nature exogène : tant que les comportements différentiels des prix persistent, l'incohérence internationale des politiques structurelles n'apparaît pas au grand jour ; les taux d'inflation variables amortissent les disparités et les incohérences structurelles. Mais, dès que la progression des prix est freinée artificiellement, par de simples dispositifs monétaires quantitativistes, les disparités et incohérences ressurgissent entraînant une aggravation des déséquilibres structurels à l'échelle aussi bien interne qu'internationale [27]. Ces déséquilibres structurels, principal objet de préoccupation ces deux dernières années, n'ont rien de nouveau en soi : ils étaient dissimulés par les différences dans les taux d'inflation. Ce qui est nouveau, par contre, c'est qu'ils ne cessent de s'aggraver du fait que ces amortisseurs que sont [60] les prix et les taux de change ont perdu progressivement de leur souplesse, ce qui, paralyse tout mécanisme d'ajustement durable et en douceur [28].

La convergence des politiques monétaires, imposée par le régime de la pleine mobilité des capitaux, est donc loin de constituer une condition

---

27 Voir, OCDE (1987). Williamson (1986) relève également que, dans le contexte actuel, les déséquilibres ne peuvent que s'accumuler. Voir aussi, Kolm (1989).

28 Friedman (1979, p. 277), partisan des ajustements par les fluctuations monétaires, souligne également que la rigidité du taux de change a pour effet de paralyser le fonctionnement des mécanismes d'ajustement.

suffisante pour stabiliser le fonctionnement des structures financières et économiques, aussi bien nationales qu'internationales. Face à ce constat, qui, en même temps, suscite une profonde inquiétude pour l'avenir du système international, sont apparues deux démarches diamétralement opposées. D'un côté, il y a ce que l'on peut appeler la problématique « européenne » de la fuite en avant dans l'accomplissement de l'intégration économique et monétaire ; de l'autre, il y a la conception américaine qui consiste à assumer jusqu'à ses ultimes conséquences le paradigme de l'économie-nation. Précisons ces deux approches.

L'approche européenne

L'approche de la Commission Delors au problème de la création d'un système européen de Banque centrale constitue tout simplement une conséquence logique d'une situation qui existe dans les faits depuis 1978, année de la fondation du SME. Comme les taux de change des monnaies européennes sont remarquablement fixes, le principal problème vient du coût de cette stabilisation. Mais pour que les propositions monétaires de la Commission, par ailleurs tout à fait cohérentes avec les réglementations en vigueur, soient réalisables, il faut aussi obtenir la convergence des politiques autres que monétaires, c'est-à-dire la monétisation explicite des objectifs de l'ensemble de politiques structurelles. Autrement dit, il faut que le taux de change règle aussi en définitive le taux de l'inflation interne, le taux de croissance de l'économie, le taux de croissance des salaires réels, le taux de l'emploi, etc.

Le point faible de cette approche, c'est clair, ne se situe pas au niveau de sa cohérence interne, mais au niveau de la définition de la nature des écarts, des disparités et des hétérogénéités au sein de la région européenne. La convergence tant réclamée des politiques pourrait au mieux assurer l'harmonisation des variations courantes macro-économiques et la coordination de l'action des autorités nationales. Mais, ces aspects mis à part, les particularités structurelles propres à chaque région requièrent des réactions spécifiques. Ainsi dans le cas des politiques budgétaires, un cas tant débattu, l'alignement des résultats comptables ne peut assurer en soi la convergence des

structures elles-mêmes ni non plus celle des disponibilités des facteurs de production. Les disparités originelles et celles découlant des formes particulières d'ajustement sont susceptibles d'accroître [61] les tensions sur les taux de change et sur les prix. Si ces taux devaient rester rigides, conformément aux accords, les tensions ne disparaîtraient pas pour autant : elles prendraient la forme de pénuries ou d'autres types de désajustements.

En fait, les raideurs des appareils macro-économiques que nous avons examinés dans la deuxième section, découlent aussi des tensions structurelles, qui ne peuvent s'exprimer sur le registre des prix et des taux de change. L'insuffisance de capital, la faible croissance des capacités de production, le chômage structurel dit « d'hystérèse », les déficits extérieurs permanents et autres déséquilibres structurels, peuvent être compris comme la conséquence du fait que l'inflation n'a pas été vraiment vaincue, mais simplement interdite, alors que ses causes restent toujours « souterrainement » à l'œuvre. Il doit être évident dans ces conditions que les coûts — aussi bien formels que réels — de la stabilisation « définitive » des taux de change devraient être assez élevés et que, par conséquent, ils pourraient donner lieu à la formation de nouveaux foyers de déstabilisation des systèmes économiques.

Les formes d'intervention structurelle préconisées par le projet européen peuvent aussi avoir les mêmes effets déstabilisateurs que ceux qu'on souhaite s'épargner par la convergence des politiques structurelles. Ainsi, si l'alignement des politiques budgétaires a comme raison d'être l'unification des impulsions macro-économiques parmi les pays-membres de la CEE, il est en même temps reconnu aux économies qui pourraient en être lésés le droit de recourir aux financements spéciaux d'un fonds structurel européen. Toutefois, ces fonds de compensation, même s'ils sont confiés au secteur privé, ne devraient avoir autre objectif que de « constituer ou rétablir un volume élevé de capital matériel et humain pour accélérer la croissance de la production et de l'emploi » (Padoa-Schioppa, 1987) [29]. Le financement européen

[29] Padoa-Schioppa (1987). Les rédacteurs de ce rapport précisent que la politique macroéconomique devrait favoriser des taux de croissance élevés. La forte croissance est considérée comme une condition nécessaire en vue de surmonter les tendances protectionnistes dans les régions ou pays particulièrement arriérés au sein de la Communauté.

se substituerait donc au financement national, mais là encore les tensions de nature macro-économique n'en subsisteront pas moins.

Rappelons, enfin, que les politiques excessives de contrôle, de rationalisation et de transparence des systèmes économiques risquent d'avoir pour conséquence qu'une part croissante de l'activité échappe de plus en plus à toute possibilité de contrôle officiel. Cette dualité ou pluralité de systèmes économiques, risque d'entraîner à son tour des tensions, des incertitudes et des instabilités probablement encore plus importantes.

Un dernier point mérite d'être relevé dans le cadre de cet examen rapide du projet européen. L'alignement des politiques est recommandé dans les deux sens [62] complémentaires suivants : 1) les monnaies nationales doivent être fixées définitivement par référence au mark allemand ; 2) la priorité doit être accordée à la lutte contre l'inflation au détriment de la relance, suivant aussi en cela le modèle allemand. « La croissance dans les conditions de stabilité » constitue l'objectif explicite de cette double convergence. Il faut donc admettre que la rigidification définitive des monnaies n'est pas incompatible avec la constitution d'espaces hors-monnaie invitant à la valorisation du capital. Cependant, serait-il réaliste d'imaginer des espaces de valorisation du capital qui soient à l'abri des variations des valeurs monétaires et financières ? Puisqu'on postule que les taux de change seraient « définitivement » stabilisés, donc par définition inflexibles face aux besoins de l'activité économique, la notion même de valorisation hors-monnaie a-t-elle encore un sens ou bien devrait-elle être considérée comme contradictoire dans ces termes mêmes ? [30]

En somme, si la perspective européenne d'unification monétaire par la convergence des politiques économiques nationales constitue un modèle tout à fait logique et cohérent par rapport à la situation actuelle, celle-ci, tout en bénéficiant des avantages d'un grand marché des biens et des capitaux, risque aussi de se trouver aux prises avec de multiples

---

30 On conviendra que la rigidité de la monnaie par rapport aux autres monnaies (taux de change) et par rapport aux marchandises (système de prix) invite en fait les entreprises *à inventer* des gains de nature « non-monétaire », structurelle. Toutefois, cela pose des problèmes difficilement contournables, aussi bien sur le plan de la structure financière de l'activité économique, que sur celui du lancement de nouvelles entreprises.

effets pervers, à cause de la priorité accordée à l'union monétaire et financière sur les autres objectifs économiques.

L'approche anglo-saxonne

Qu'en est-il maintenant de la réflexion de l'autre côté de l'Atlantique et dans le monde anglo-saxon en général ? En fait, c'est dans une toute autre direction que celle-ci s'oriente, poussant jusque dans ses ultimes conséquences le nationalisme ambiant découlant du paradigme néo-libéral et monétariste. Le sujet de la coopération économique internationale se trouve ici au coeur de cette réflexion.

Les autorités internationales, tout en prenant acte des déséquilibres croissants et des effets d'instabilité liés au durcissement des politiques monétaires et des taux de change, n'ont jusqu'à présent d'autre choix que d'accorder leur priorité à « la coordination renforcée des politiques économiques intérieures », en vue d'assurer le succès des ajustements [31]. La coordination internationale est ainsi appelée à se substituer à tout éventuel assouplissement [63] des politiques de taux de change, pour affronter les tensions actuelles. Ce que l'on recherche en définitive, que ce soit au FMI ou au sein du G7, tout comme au niveau de la CEE, c'est d'aligner l'activité économique nationale des différents pays sur l'invariabilité des taux de change. Il est évident que cette priorité renforce, dans le court terme, l'approche par les marchés financiers internationaux. Mais, est-ce que pour autant la stabilité de ces marchés en sort renforcée sur le moyen et le long terme ?

En réponse à cette question, nombreux sont ceux qui, aux États-Unis notamment, tout en se réclamant des mêmes principes libéraux du marché et de la déréglementation, voient actuellement dans les politiques de « rigidification » des taux de change et dans la recherche complémentaire d'une plus grande coordination internationale des politiques structurelles, une inexcusable ingérence des milieux économiques et politiques étrangers dans la vie de l'économie-nation. Ainsi, Martin Feldstein, ancien chef du cabinet économique du président Reagan et l'un des chefs de file du mouvement néo-libéral

---

31 Extrait de la déclaration du G7, *(Bulletin FMI,* 3 octobre 1988).

anti-keynésien aux États-Unis, réagit mal à toute idée de coordination internationale qui puisse impliquer un transfert de souveraineté nationale : la perte de flexibilité des changes signifie, pour le pays qui l'applique, plus de chômeurs et l'exportation d'emplois. Tout comme Milton Friedman, M. Feldstein soutient l'idée que la monnaie, en tant qu'opérateur principal des ajustements nécessaires, doit rester absolument souple. L'expérience historique récente l'amène à tirer cette conclusion apparemment surprenante « chaque pays doit s'occuper seul de ses propres problèmes » (Feldstein, 1987). Et celui-ci d'ajouter dans la même veine que si l'idée même de coordination économique internationale s'effondre, à notre époque, ce ne peut être qu'une bonne chose ! Rien n'est plus dangereux, à ses yeux, que cette fausse impression de croire que l'expansion saine de l'économie mondiale nécessite d'une telle coordination. La faiblesse actuelle de l'économie américaine, poursuit-il, crée une situation favorable à sa revitalisation par le glissement du dollar, même si cela devait relancer l'inflation. De toute manière, conclue-t-il, « il serait effrayant pour l'opinion publique américaine et déroutant pour nos marchés financiers de croire que le destin de notre économie dépend de décisions prises à Bonn ou à Tokyo. Les investisseurs financiers, les directeurs d'entreprise et le public ont besoin d'être assurés que nous ne sommes pas des otages des politiques économiques étrangères, que les États-Unis restent maître de leur destinée économique et que notre gouvernement peut et veut faire ce qui est nécessaire pour obtenir une croissance économique saine » (Feldstein, 1987) [32].

[64]

Cette étonnante plaidoirie en faveur des politiques nationales montre bien à quel point, chez les néo-conservateurs américains, la problématique néolibérale du « moins d'État » présente des affinités

---

[32] Cet auteur insiste, à maintes reprises, sur le fait que la stabilisation monétaire ne peut pas être un objectif distinct, mais devrait apparaître comme une conséquence des ajustements plus fondamentaux. Pour notre part, observons, avec H. Kaufman, « Wamings Were There, But History Was Ignored », *New York Times,* 27-10-1987, que l'économie américaine, fut-elle en état de faiblesse, fonctionne pourtant dans une situation assez proche du plein emploi. Ainsi, les glissements protectionnistes de la monnaie américaine, dans le contexte actuel, risqueraient d'avoir peu d'effet sur l'emploi, mais ils susciteraient certainement de nouvelles tensions sur les prix.

évidentes avec le retour en force du paradigme national et la nostalgie de l'Empire.

Même son de cloche chez un autre ancien conseiller du président Reagan, William Niskanen (1987) : les pays, explique-t-il, doivent rompre, au plus vite, avec toute idée de coordination monétaire internationale qui ne mène, en fait, qu'à des formes plus profondes d'instabilité. « Il n'y a pas moyen de maintenir et une économie nationale stable et un taux de change stabilisé : il faut bien choisir ». Et, Niskanen de conclure ainsi : « Le Trésor devrait avertir le FED que stabiliser la demande nationale est plus important que de stabiliser le dollar » (Niskanen, 1987) [33].

On constate donc que le retour à l'économie-nation, par la libre fluctuation des monnaies ou le protectionnisme de toute sorte, n'est pas seulement une excentricité d'intellectuels, c'est aussi une pratique, en bonne partie admise et appliquée par les pouvoirs publics. Ainsi J. Baker (1987) expliquait-il, alors qu'il était encore en fonction, que « les taux de change stables sont dans l'intérêt du système financier international. Pourtant, il n'est pas dans l'intérêt des États-Unis ... d'aller vers une stabilisation monétaire qui ne serait pas appuyée par les données économiques fondamentales ».

Les néo-libéraux américains, tout en réclamant la limitation des ingérences de l'État dans l'économie et la libéralisation totale des échanges extérieurs, ne cessent pourtant de se référer constamment et clairement au paradigme de l'économie-nation. Des intellectuels aussi connus que George Gilder ou Irwin Kristol désapprouvent en fait les politiques déflationnistes de réduction de la masse monétaire ou d'« inflexibilisation » du taux de change. Cela, soulignent- ils, mène inéluctablement à la déstabilisation et à la destruction du secteur privé de la nation. Cette constatation est soulignée par les deux auteurs, même si par ailleurs, tous les deux sont parfaitement conscients du fait que l'équilibre et la stabilisation monétaire constituent les conditions de la libéralisation et de l'intégration des marchés financiers internationaux.

---

33 Notons les positions d'un autre conseiller du président Reagan, Paul Craig Roberts (1988a) : « La coordination monétaire internationale tant vantée par les USA et leurs alliés peut aboutir à jeter le monde industriel dans la récession ». Sur la constitution, aux États-Unis, du front du refus de toute coordination internationale, voir, Silk (1987a).

Pour eux, la déstabilisation du secteur privé ne peut que conduire à une emprise totale ou partielle de l'État sur celui-ci. Pour éviter la réaction alors inévitable de l'État, il faudrait renforcer le secteur privé par des politiques de relance et de soutien de la croissance et non [65] comme c'est le cas, geler l'activité par des mesures de rigidité monétaire (Landais, 1987).

Ainsi donc, face à l'instabilité persistante, alors que les Européens souhaitent aller jusqu'au bout de l'union structurelle, les Américains, au contraire, alimentent une réflexion dans le sens tout à fait opposé : l'abandon de toute coordination et le repli franc sur le principe de l'économie-nation. Cette position n'est pas sans conséquence puisque lors d'un colloque spécial du FMI à Hambourg, sur le thème de la coordination des politiques économiques, sous la direction de W. Guth (mai, 1988), les participants se sont-ils exprimés en faveur de la coopération entre les ensembles économiques nationaux, tout en excluant formellement toute proposition de coordination internationale et, à plus forte raison, toute idée de réglage macro-économique de précision [34]. Ce colloque a été l'occasion de constater à quel point la pensée libérale est aujourd'hui éclatée. En effet, si, d'un côté, la cure micro-économique et monétaire a rendu les appareils économiques plus rigides, suscitant aussi des problèmes nouveaux qui suggèrent un retour de la gestion macro-économique, d'un autre côté, on fait tout pour réduire la portée théorique d'un retour, qu'on est bien contraint d'admettre en pratique. Mais, la question qui se pose est bien concrète : l'harmonisation des politiques structurelles, notamment budgétaires et salariales, constitue-t-elle un réglage grossier ou de précision ?

Les réponses à cette question sont variées, voire même opposées, bien qu'elles restent certainement au sein de la même problématique libérale : aussi bien ceux qui souhaitaient sauver la rigidité des taux de change par la généralisation d'accords de coordination, que ceux qui souhaitaient reculer pour se dégager de tout engagement, partent de la même hypothèse fondamentale, celle de l'économie-nation. Puisqu'on constate que cette entité n'est pas prête à disparaître, de deux choses

---

[34] *Bulletin du FMI*, 3-10-1988. Selon l'édition intitulée « International Macroeconomic Policy », rédigée par le groupe de 30 pays auprès du FMI, une désaffection croissante à propos du thème de la coordination internationale se manifeste notamment pendant les années 1980, *(International Macroeconomic Policy,* New York, 1988).

l'une : ou bien on construira le marché mondial par la coordination entre les États nationaux, ou bien on fera reculer le monde dans un désordre plus profond, déterminé par l'exacerbation des antagonismes entre les nations.

Ainsi, les participants à la 25e Conférence de la Fondation Per Jacobson, tenue à Bâle (juin 1988), sur le thème « L'avenir du système monétaire international », ont-ils pris acte du fait que, pour les vingt prochaines années, les relations économiques internationales évolueront dans le sens d'une dispersion croissante du pouvoir économique et non dans celui de la convergence et de la coordination [35].

[66]

Même à l'endroit de l'union économique européenne, qui semble aller à contre courant de l'évolution générale envisagée, le rapporteur à la Conférence K. McMahon a paru pessimiste : « Les pays concernés — les pays membres de la CEE —, ne seront pas disposés à renoncer à une partie de leur souveraineté (en vue de créer la monnaie et la Banque centrale européenne) et les marchés ne le permettront pas » [36]. Cette affirmation très tranchée rejoint celle de Milton Friedman (1986b) : « Aucun gouvernement, écrit ce dernier, n'accepterait à l'heure actuelle de transférer son droit d'émettre la monnaie. Et aucun gouvernement ne voudra permettre que sa politique monétaire fût déterminée par une organisation internationale... Les bureaucrates de la CEE souhaitent créer une Banque centrale européenne. C'est cela qu'ils veulent, mais ils ne l'auront jamais ».

Inutile de rappeler que ces affirmations particulièrement fortes sont, bien entendu, sans cesse démenties par les faits : les États européens acceptent, d'ailleurs depuis plusieurs années, de transférer leurs droits souverains, en vue d'approfondir l'union européenne. En fait, ils acceptent de développer leur souveraineté sur d'autres fronts que celui des politiques monétaires. Le principe de la Banque centrale européenne est accepté, par la plupart des pays membres de la Communauté. Les seules réticences formellement exprimées à ce sujet, l'ont été de la part du gouvernement britannique au nom à la fois de

35 *Bulletin du FMI,* 18-7-1988.

36 *Idem*.

l'internationalisation des marchés et du le respect des droits de souveraineté économique des nations ! Il y aurait tout simplement incompatibilité entre le type d'intégration préconisée par les Européens et l'inaliénabilité des droits souverains des nations [37].

À Londres comme à Washington, la coordination internationale des politiques est intolérable puisqu'elle impliquerait la soumission aux bureaucraties étatiques ou internationales : le « véritable libéralisme » en prônant la non-coordination intégrale, conduit au triomphe du principe de l'économie-nation, selon le vieil adage « chaque nation pour elle-même ». En fait, comme nous l'avons constaté ci-dessus, dans la jonction entre le néo-libéralisme et le néonationalisme, c'est surtout le second qui constitue la force motrice pour le premier, non l'inverse. C'est pourquoi, les entorses éventuelles que l'on peut observer, concernent surtout le premier, alors même que le second s'affirme avec [67] de plus en plus de vigueur, fut-ce au prix d'une déstabilisation croissante des relations économiques internationales.

Il peut paraître paradoxal que, par des voies détournées, néo-libéraux et monétaristes rejoignent, de manière surprenante, la contestation gaullienne des organisations internationales des années soixante. Ce rapprochement idéologique inattendu entre le monétarisme d'un côté et le gaullisme de l'autre, signalé utilement par Jean Denizet (1985), ne devrait pourtant pas étonner : les deux écoles, n'ont-elles pas en commun la priorité à la lutte contre l'inflation ? Le gaullisme ne s'était-il manifesté dès le départ par la priorité accordée à la réforme monétaire ? Les deux écoles, n'ont-elles pas aussi en commun le retour au classicisme, la méfiance vis-à-vis d'une expansion

---

37 La profonde méfiance, envers toute coordination internationale des politiques, amènera Madame Thatcher à fustiger l'existence même de la CEE, foyer de « bureaucrates socialisants, dépassés par l'histoire ». Dans l'incident récent qui opposa Madame Thatcher à son ministre des Finances, les prises de positions sont aussi tout à fait révélatrices. Alors que le ministre des Finances privilégiait l'objectif de la stabilité des changes et la régulation par le taux d'intérêt, ce qui rapprocherait la Grande Bretagne des autres pays européens. Madame Thatcher, peu soucieuse de respecter ses engagements internationaux et forte de l'appui de son conseiller Alan Walters de retour de Washington, préconisera au contraire le retour à la libre fluctuation de la livre et des monnaies en général (*Le Monde*, 26 mai 1989).

illimitée du crédit et l'obsession de la recherche d'une monnaie à « valeur réelle » [38] ?

La contestation gaullienne de la coopération économique internationale, était, dans les années 1960, un cas isolé. Ce n'est plus le cas aujourd'hui. Le retour à l'« égoïsme sacré des nations » découle de l'absence d'ordre international qui en renforçant les comportements individualistes, donc les divergences rend plus difficile et plus crucial le problème de la concertation internationale [39]. Faut-il s'étonner dans ces conditions qu'en l'absence de coordination, le protectionnisme fasse de tels progrès aux États-Unis, au Japon ou ailleurs [40] ? Faut-il s'étonner aussi de voir les relations internationales se dégrader toujours un peu plus lorsque les grandes économies saisissent de manière unilatérale les problèmes internationaux et élaborent des politiques et des solutions le plus souvent sans la moindre participation des partenaires qui, eux, doivent pourtant les mettre en application [41].

---

38 Voir notamment les écrits de J. Rueff, *Le lancinant problème des balances de paiements*, Éd. Payot, Paris, 1966. Voir aussi Parguez (1988).

39 Denizet (1985) conclut aussi que la montée historique du monétarisme signifie le triomphe d'une philosophie qui s'oppose point par point à celle de la consolidation du cadre des relations économiques internationales.

40 L'incidence des mesures protectionnistes aux États-Unis a plus que doublé pendant les années 1980 : alors que 12 pour cent des importations étaient concernées en 1980, cette part s'élevait à 26 p. cent en 1988. La fièvre protectionniste aux États-Unis a pris des allures dramatiques avec l'adoption du célèbre Trade Bill 1988 et la constitution unilatérale d'une longue et étonnante *liste noire des pays suspects* exposés ainsi à des sanctions multiples. Comme le regrette d'ailleurs M. Friedman, (1988a), ce fut le plus grand échec du président Reagan : cédant aux « sirènes nationalistes », il a accepté d'avancer ouvertement dans la direction du protectionnisme.

41 La gestion « unilatérale » des problèmes nationaux est encore plus inquiétante que la simple gestion nationale. Entre politiques nationales, il peut y avoir des engagements ou des désengagements. Mais, entre gestions unilatérales tout processus d'échange de points de vue s'effondre. Cela explique l'inquiétude du commissaire de la CEE, M.F. Andriessen, lorsqu'il dénonce ce phénomène : « aucun pays n'a le droit d'interpréter lui seul les règles internationales et de prendre des mesures en conséquence » *(Le Monde,* 2 juin 1989).

[68]

Protectionnisme, unilatéralisme, le moins que l'on puisse dire à ce propos c'est que les tensions internationales sont loin de s'apaiser [42]. La réticence de se soumettre aux besoins de la concertation internationale n'est pas seulement une pratique américaine et britannique : le Japon et l'Allemagne, pour ne prendre que ces deux pays, n'hésitent pas non plus à rejeter toute idée de relance qui pourrait affaiblir leurs positions financières. De même, on notera la prolifération des barrières non-tarifaires de toute sorte.

L'agressivité croissante dans les relations internationales actuellement est sans doute à l'origine des échecs répétés des négociations économiques récentes. L'instabilité globale croissante s'installe des deux côtés de l'Atlantique [43]. Même si cela ne mène pas encore à la désarticulation et à l'effondrement, comme le pensent certains [44], les problèmes s'accumulent : tensions, voire échecs dans les négociations internationales comme à Montréal sur les questions agricoles, divergences sur les politiques, impossibilité de définir conjointement un schéma de stabilisation mondiale [45]. C'est d'autant plus notable que sur le plan technique, les innovations financières, l'informatisation, les déréglementations réalisées ont rendu la structure financière mondiale beaucoup plus fragile et beaucoup plus vulnérable qu'avant [46].

---

42 Selon le journal Le Monde, le président Reagan, champion du libre- échange, restera toutefois comme le plus restrictif parmi les 7 derniers présidents américains, cf. *Le Monde,* 16 décembre 1988. Si besoin était le Rapport annuel de la Banque mondiale sur l'état du développement dans le monde (édition 1988), reconnaît que la liberté des échanges internationaux est sérieusement compromise, notamment par des barrières non-tarifaires, depuis le milieu des années soixante-dix et encore plus pendant les années quatre-vingt.

43 Le concept « Global Instability » est utilisé par Hale (1989).

44 Voir à ce sujet, Albert et Boissonnat (1988).

45 Le ministre J. Baker, partisan de la politique qui fut appelée « agressive bilatéralisme prévient ainsi ses partenaires : « Certes, nous ne sommes pas des loups larmoyants. Mais, c'est vrai qu'une mentalité de populisme, d'isolationnisme et de protectionnisme aux États-Unis met l'économie mondiale en danger croissant » (Silk, 1987b).

46 La fragilisation croissante des systèmes financiers actuels est relevée par Shafer (1987).

Cette instabilité est croissante et non résiduelle. Elle résulte de la contradiction entre une structure financière ouverte au monde et à la pleine mobilité des capitaux [47] et ses formes de gestion qui, à ce jour, restent, elles, irrémédiablement nationales. Qui plus est le caractère national de cette gestion est renforcé de nos jours, non seulement sur le plan institutionnel ou politique, comme le pensent certains auteurs américains comme D. Bell, D. Haie, P. Drucker et autres, mais aussi et surtout sur le plan des structures qui définissent [69] l'économie et la société-nation. Le principe de l'économie-nation n'est sans doute pas nouveau, mais il est actuellement en train d'acquérir une nouvelle vitalité, comme conséquence de l'intensification des flux internationaux de biens financiers et technologiques. La mobilité parfaite des facteurs entraîne la renationalisation des systèmes productifs. Si certaines économies ont tendance aujourd'hui à se spécialiser dans les services, dans les techniques financières, dans les technologies avancées et dans les industries de l'intelligence, il serait tout à fait prévisible que d'autres recentrent leur production : la concentration des échanges mondiaux dans certains types de biens laisse supposer la reconstitution des appareils productifs nationaux plus et mieux intégrés qu'auparavant.

L'instabilité persistante qui se manifeste à présent au sein des systèmes productifs à l'échelle nationale et internationale n'est en définitive que l'expression des incertitudes inhérentes à cette phase transitoire. Malgré les détours des idéologies actuelles, le recentrage mondial sur la base des économies-nation ne cesse de s'opérer, parce que cette forme correspond en définitive à un besoin réel de la nouvelle internationalisation. Cependant, tant que les termes des nouvelles spécialisations et recentrages n'auront pas été définis — et c'est en cela que consiste l'enjeu dramatique de toute période transitoire —, les symptômes de l'instabilité, de déséquilibre, de désagrégation ne pourront que s'intensifier.

---

47 Selon l'analyste financier américain Haie (1988), « la technologie a transformé les marchés financiers du monde en un paysage complètement intégré de type du 21e siècle, alors que la plupart de nos institutions politiques continue de se comporter à travers des paramètres émotionnels de l'État-nation du 18e siècle ».

EN GUISE DE CONCLUSION

Dans ce texte, nous avons essayé de préciser les termes dans lesquels se pose la question de l'instabilité globale actuelle. Les notions d'incertitude et d'instabilité, dominantes dans les approches contemporaines, se réfèrent avant tout aux conditions de régularité et de prévisibilité de l'activité économique. La différenciation des formes de cette activité, notamment l'ouverture du prodigieux champ financier et des multiples innovations technologiques et gestionnelles concomitantes, s'accompagne d'une formation de capital à la fois fébrile et hésitant. Le ralentissement de l'activité économique observé dans les années quatre-vingt n'est sans doute pas sans rapport avec l'essor et l'intensification sans précédent des transactions financières. De même, la rigidité croissante des politiques des changes durant cette même décennie n'est pas, non plus, sans rapport avec l'instabilité observée dans les structures financières et, à plus forte raison, dans les structures productives. En fin de compte, la pleine mobilité du facteur « capital », largement institutionnalisée dans ses formes les plus liquides et les plus abstraites, entraîne de nos jours le relâchement et l'instabilisation des flux « réels », qu'il s'agisse des investissements productifs ou de la production elle-même.

Plus concrètement, on a admis que l'impétueuse « révolution financière » de notre époque devait entraîner ipso facto le renversement des priorités en [70] matière de politique d'ajustement. Alors que les modèles keynésiens privilégiaient l'ajustement externe par l'adaptation des quantités (exportations et importations), les nouveaux paradigmes cherchent à déterminer l'ajustement d'abord en fonction des effets anticipés des mesures adoptées sur les mouvements de capitaux [48]. Dans ces conditions, la stabilité de la monnaie et celle du taux de change constituent le pivot principal de l'intégration internationale comme de l'ajustement structurel interne. Mais, à partir du moment où la monnaie n'est plus libre de fluctuer et d'assurer une fonction d'amortisseur des différences, ce sont les hétérogénéités structurelles

[48] De Boissieu (1989) fait remarquer à ce propos : « Bretton-Woods n'a pas résisté à l'augmentation de la mobilité internationales des capitaux ».

qui explosent au grand jour, les déséquilibres s'accumulant au lieu de se réduire. Le nationalisme exprimé par la libre fluctuation des taux de change, n'a pas disparu pour autant : le front nationaliste, perdant l'arme monétaire, saisit avec plus de force la gestion des structures réelles de l'économie. Le nationalisme structurel, néo-libéral et monétariste, vient ainsi se substituer au nationalisme monétaire keynésien.

Cette situation nouvelle est hautement antinomique. D'un côté, le système financier mondial nécessite la circulation libre et illimitée des monnaies dans des conditions de stabilité et de prévisibilité. Mais, de l'autre, la rigidité monétaire, en paralysant les mécanismes d'ajustement spontané, expose les économies nationales aux disparités structurelles et aux chocs exogènes. Cette situation est à l'origine des menaces sur la stabilité monétaire et la poursuite de l'activité. Si, malgré tout, le taux de change reste politiquement bloqué, la méfiance à son endroit trouvera d'autres formes d'expression : tensions sur la consommation, désaffection de l'investissement, fuite de l'épargne, reprise de l'inflation, etc. Des symptômes qui, en fait, apparaîtront comme des « surréactions » aux « surajustements » monétaires et micro-économiques [49].

La faiblesse de la formation du capital, alors même que les entreprises s'engagent dans des cures d'assainissement, ne va pas sans entraîner aussi, des difficultés croissantes du côté de la restructuration de la production : le retard relatif de l'offre globale par rapport à la demande fait que la consommation se gonfle de manière résiduelle et qu'elle apparaît même comme la principale force [71] motrice de la croissance. L'investissement suit partout, mais avec du retard, et non sans créer des tensions sur les prix, et cela dans tous les pays du G7. De

---

[49] Le Rapport de la Banque des règlements internationaux (BRI, 1989) exprime de graves inquiétudes sur les conséquences et l'avenir des politiques monétaires actuelles : « La pendule est allée trop loin dans le sens de la poursuite de la stabilité des taux de change nominaux. Compte tenu de la persistance des écarts d'inflation et des gains de productivité, ce seul objectif monétaire ouvre au mieux la voie à des modifications des parités dans la mauvaise direction, à l'érosion de la compétitivité dans certains pays et à une accentuation des déséquilibres externes ; au pire, cela conduit à une appréciation irrésistible des mauvaises monnaies à taux d'intérêt élevés et à des répercussions encore plus dommageables sur les déséquilibres ».

tels déséquilibres viennent du fait que les tensions de fonctionnement ne peuvent, en raison des rigidités monétaires, se transmettre aux capacités de production qui, elles, stagnent ou évoluent lentement dans le sens de l'obsolescence. La progression des prix a été considérablement ralentie pendant la période 1982-1987, en raison des traitements monétaires qui ont été appliqués. Maintenant on découvre progressivement les problèmes structurels et les difficultés « réelles » que ce traitement a fini par provoquer sur le fonctionnement des systèmes économiques. En dernière analyse, la monnaie et les taux de change servent d'amortisseurs des déséquilibres et des sources d'instabilité existantes ; en rigidifiant les instruments monétaires, on a rendu le fonctionnement de l'économie réelle beaucoup plus fragile. Impossible de stabiliser à tous les niveaux à la fois. Impossible aussi de sortir de cette relation antinomique !

Dans l'hypothèse d'un système mondial composé d'économies-nation juxtaposées, hypothèse sous-jacente aux approches libérales actuelles, la contrainte de l'inflexibilité monétaire met directement en cause le théorème de la croissance de l'après-guerre : la croissance nouvelle étant fortement décommandée, il ne reste plus que la croissance de transfert, c'est-à-dire celle qui se réalise aux dépens des partenaires et finit par aggraver la situation économique internationale dans son ensemble. Dans ces conditions, il ne peut y avoir d'autre issue possible que celle d'une profonde concertation internationale pour définir conjointement les orientations de politique, les phases et les étapes de la croissance, les convergences et les divergences de structures : en vue de rendre pratiquement possible ce qui, sur le plan théorique abstrait, paraît comme irréalisable et voué à l'échec.

Toutefois, nous l'avons aussi constaté, ces tentatives de concertation sont précisément à l'origine de l'instabilité actuelle. Par des voies détournées et inattendues, le libéralisme contemporain, en prônant la libéralisation sans limites des échanges et le dépérissement complet des ingérences de l'État dans l'économie, s'avère être un fervent adepte du recentrage de l'activité économique dans le cadre de l'économie-nation.

En définitive, les politiques néo-libérales et monétaristes actuelles, centrées sur l'équilibre financier et l'ajustement structurel, ne font que renforcer chaque économie-nation aux dépens des autres partenaires internationaux. Leur émergence dans la période récente, correspond en fait à la « nationalisation » des objectifs des politiques économiques

devant la persistance de la crise mondiale actuelle : dans le cadre de cette antinomie, les règles déflationnistes s'imposent comme une nécessité puisque dans l'hypothèse de l'économie-nation elles définissent la seule ligne de défense possible. L'« extérieur », malgré le dynamisme qu'il exerce sur l'économie, ne joue plus un rôle actif dans les politiques nationales de stabilisation et d'ajustement. Il apparaît donc clairement que, le [72] jour où le succès de ces politiques apparaîtra comme total, dans la mesure où précisément ce succès aura été obtenu par des politiques déflationnistes nationales, les menaces pour le système économique mondial ne peuvent être que beaucoup plus graves que ne l'étaient au départ les problèmes, qu'il s'agisse d'instabilité persistante, de dysfonctionnements multiples et croissants ou encore de perte de dynamisme dans les relations internationales [50] !

[73]

BIBLIOGRAPHIE

AFTALION, F. et PONCET, P. (1987), *Le monétarisme*, Paris, PUF, 3e éd.

AGLIETTA, M. (1988), « L'ambivalence de l'argent », in *Revue française d'économie* 1988, n° 3.

AGLIETTA, M. (1987), *Politiques économiques nationales et évolution du SME*, CEPII, juin.

AHO, C.M. et LEVINSON, M. (1989), « The Economy After Reagan », *Foreign Affairs*, hiver 1988-1989.

ALBERT, M. et BOISSONNAT, J. (1988), *Crise, Krach, Boom*, Paris, Éd. Seuil.

ALLAIS, M. (1989), « Du krach à l'euphorie ». *Le Monde*, 29 juin.

50 Comme le signale Kindleberger (1973), en résumant l'expérience de la crise des années 1930 : « Lorsque chaque pays cherche à protéger son intérêt national particulier, l'intérêt du système mondial s'effondre et les intérêts nationaux particuliers également ».

BAKER, J. (1987), « Interview », *The Wall Street Journal*, 6 novembre.

BARRE, R. (1986), « Entretien », *Revue française d'économie*, n° 1.

BEAUD, M. (1986), *Le système national mondial hiérarchisé*, Paris, La Découverte.

BEAUD, M. (1989), *L'économie mondiale des années 1980*, Paris, La Découverte.

BELL, D. (1988), « Le monde en 2013 », in *Dialogue*, n° 3.

BELL, D et KRISTOL, I. (1986), *Crise et renouveau de la théorie économique*, Paris, Éditions Bonnel/Publisud.

BERNSTEIN, P. (1988), « All the Things Deficits Really Don't Do », in *The Wall Street Journal*, 15 novembre.

BANQUE DES RÈGLEMENTS INTERNATIONAUX (BRI), (1989) Rapport annuel, Bâle.

BARTLEY, R. (1987), « 1929 and All That », *Wall Street Journal*, 25 novembre.

BERNIS, G. (1984), « Innovation et crise », in BYE et MOUNIER, Les futurs alimentaires et énergétiques des biotechnologies, *Cahiers de l'ISMEA*, HS, n° 27.

BLONDEL, D. et PARLY, J.M. (1977), *L'inflation de croissance*, Paris, PUF.

BLANCHARD, O. et SUMMERS, L. (1987), « Hysteresis in Unemployment », in *European Economic Review*, L 31, n° 1, mars.

BOISSIEU, C. (1989), « Entre souplesse et discipline ». *Le Monde*, 4 juillet.

BOURGUINAT, H. 1985, *L'économie mondiale a découvert*, Paris, Calmann-Levy.

[74]

BOURGUINAT, H. (1988), « L'avant et l'après de la crise financière », in *Eurépargne*, n° 17, février.

BOYER, R. (1987), « Réflexions sur la crise actuelle », *Revue française d'économie* 1987, n° 2, et 3.

BOYER, R. (1979), « La crise actuelle : une mise en perspective historique », *Critique d'économie politique*, n° 7-8.

CAPUL, J.Y. (1988), « Système monétaire international et coordination des politiques économiques », *Cahiers français*, n° 238.

CHOURAQUI, J.C. et al. (1988), « La stratégie économique à moyen terme des pays de l'OCDE », in *Revue française d'économie*, 1988, n° 3.

CICUREL, M., KLEIN, J. MICHALET, C.A., RACHLINE, A., STOFFAES, C., (1985), *Une économie mondiale*, Paris, Hachette.

CLARK, LJ. et MALABRE, A. (1989), « US Economist Debate Signals Being Sent by Monetary Figures », *Wall Street Journal*, 29 juin.

COTIS, J.P. (1988), « L'hystérèse en Europe », *Bulletin FMI*, 28 août.

CROUIGNEAU, F. (1989), « Les déséquilibres internationaux s'accentuent à nouveau », *Le Monde*, 27 mai.

DELORS, J. (1989), (Rapport Delors), *Rapport sur l'union économique et monétaire*, CEE, juin.

CROZIER, M., HUNTINGTON, S.P., WATANUKI, J. (1975), *The Crisis of Democracy*, New York, New York University Press.

DENIZET, J. (1985), *Le dollar*, Paris, Fayard.

DORNBUSCH, R. (1976), « Expectations and Exchange Rate Dynamics », *Journal of Political Economy*, n° 6.

DORNBUSCH, R. (1982), « Echange Rates and Macroeconomic Stability », *Journal of Political Economy*.

DOSTALER, G. (1989), « Keynes et Hayek. Autopsie d'un débat », Montréal, UQAM, *Cahier n° 8902*, avril.

DRUCKER, P. (1987), « Japan's Choices », *Foreign Affairs*, mars.

DRUCKER, P. (1986a), « Vers une nouvelle économique » in BELL et KRISTOL (1986).

DRUCKER, P. (1986b), « The Changed World Economy », *Foreign Affairs*, printemps.

FABRA, P. (1988), « L'alibi de la rigueur », *Le Monde*, 23-24 octobre.

[75]

FABRA, P. (1989), Article dans *Le Monde* du 28 mars.

FELDSTEIN, M. (1987), « The End of Policy Coordination », *Wall Street Journal*, 10 novembre.

FELDSTEIN, M. (1983), « Le recul du keynésianisme », *Commentaire*, n° 23, novembre.

FITOUSSI, J.P. et LE CACHEUX, J. (1989), *Croissance et politique macroéconomiques dans les pays de l'OCDE*, RISS, Unesco, n° 120.

FITOUSSI, J.P. et LE CACHEUX, J. (1986), « Une interprétation keynésienne de la crise », in A. GRJEBINE, *Théories de la crise et politiques économiques*.

FRIEDMAN, M. (1969), *Inflation et systèmes monétaires*, Paris, Calmann-Levy.

FRIEDMAN, M. (1988a), « Entretien », *Le Monde*, 8 novembre.

FRIEDMAN, M. (1988b), « Why Liberalism is Now Obsolete ? », Forbes, 12 décembre.

FURTADO, C. (1989), *International Economic Security* (doc. ronéotypé).

GALBRAITH, J.K. (1989), *L'économie en perspective*, Paris, Seuil.

GIBSON, W. et KAUFMAN, G. (1971), *Monetary Economics*, McGraw Hill.

GREFFE, X. (1987), *Politique économique*, Paris, Économica.

GREIDER, W. (1987), *Secrets of the Temple*, Simon & Chuster.

GRJEBINE, A. (éd.) (1986), *Théories de crise et politiques économiques*, Paris, Seuil.

GURLEY, J. et SHAW, Ed. (1973), *La monnaie dans une théorie des actifs financiers*, Ed. Cujas.

HABERLER, G. (1987), « The IMS — Once Again », *The AEI Economist*, avril.

HALE, D. (1988), « Accounting for the Dollar Glut », *Wall Street Journal*, 18 avril.

HALE, D. (1989), « Picking up Regan's Tab », *Foreign Policy*, printemps.

KALDOR, N. (1985), *Le fléau du monétarisme*, Paris, Économica.

KALDOR, N. (1987), *Économie et instabilité*, Paris, Économica.

KALECKI, M. (1965), *A Theory of Economic Dynamics*, Londres, Unwin.

KALETSKY, A. (1985), « Now It's Up to Japan and Europe », *Financial Times*, 16 juin.

KAUFMAN, M. (1988), « Interview », *International Herald Tribune*, 8 février.

[76]

KENNEDY, P. (1988), *The Rise and Fall of the Great Powers*, Londres, Unwin and Hyman.

KEYNES, J.M. (1923), *A Tract on Monetary Reform*.

KEYNES, J.M. (1966), *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Paris, Payot.

KINDLEBERGER, C. (1973), *The World in Depression, 1929-1939*, Londres Penguin.

KINDLEBERGER, C. (1986), « International Public Goods Without International Government », *American Economic Review*, mars.

KOLM, S.C. (1989), « Les États-Unis grands bénéficiaires », *Le Monde*, 20 juin.

LAMFALUSSY, A. (1985), *Innovations financières, politique monétaire et stabilité des marchés*, Bâle, BRI, 26 novembre.

LANDAIS, G. (1987), *Le monétarisme*, Paris, Économica.

LEIJONHUFVUD, A. (1987), « Controverses économiques autour du régime monétaire », *Revue française d'économie*, 1987, n° 2.

LEVY-GARBOUA, V. et MAAREK, G. (1985), *La dette, le boom, la crise*, Paris, Économica.

LIPIETZ, A. (1984), *L'audace ou l'enlisement*, Paris, La Découverte.

LIPIETZ, A. (1989), *L'audace alors*, Paris, La Découverte.

McCRACKEN, P.W. (1987), « Sketches from the Economic Precipice », *Wall Street Journal*, 31 décembre.

McCRACKEN, P.W. (1989), « Why US Exports are Casuality », *Wall Street Journal*, 16 mars.

MADDISON, A. (1981), *Les phases du développement capitaliste*, Paris, Économica.

MALABRE, A. (1988), *Beyond Our Means*, New York, Vintage.

MALABRE, A. (1987a), « US Recovery May Hinge on Business Cycle », *Wall Street Journal*, 9 novembre.

MALABRE, A. (1987b), « Dollar Dévaluation May Be Smooth-Hawley of '87 », *Wall Street Journal*, 31 décembre.

MARRIS, S. (1987), *Les déficits et le dollar. L'économie mondiale en péril*, Paris, Économica/CEPII.

MARRIS, S. (1984), « Apprendrons-nous jamais à gérer l'économie internationale ? », *Économie prospective internationale*, n° 19.

[77]

MARRIS, St. (1988), « La vie à crédit ». *Le Monde*, 25 octobre.

MAZIER, J., BASLE, M,, VIDAL, J.P. (1984), *Quand les crises durent,* Paris, Économica.

MELTZER, A. (1982), « Rational Expectations, Risk, Uncertainty and Market Responses », in D. WACHTEL (éd.). *Crises in the Economic and Financial Structure*, Londres, Lexington Books.

MICHALET, C.A. (1985), *Le capitalisme mondial*, Paris, PUF.

MISTRAL, J. (1986), « Keynésianisme : le retour du balancier ». *Revue française d'économie*, n° 2.

MODIGLIANI, F. et al. (1986), *Reducing Unemployment in Europe. The Role of Capital Formation*, EC, Economic Papers.

MUNDELL, R. (1963), « Capital Mobility and Stabilization Policy under Fixed and Flexible Exchange Rates », *Canadian Journal of Economic Political Science*.

NISKANEN, W. (1987), The Choice is Between a Lower Dollar and Recession, IHT, 29 octobre.

OCDE (1987), *Ajustement structurel et performance en économie*, Paris, OCDE.

OCDE (1985), *Gestion du taux de change et conduite de la politique monétaire*, Paris, OCDE.

OCDE (1989), *Économies en transition. L'ajustement structurel dans les pays de l'OCDE*, Paris, OCDE.

OCDE (1989a), *Perspectives économiques* (Éditions bi-annuelle), Paris, OCDE.

PADOA-SCHIOPPA, T. (1987), *Efficacité, stabilité, équité*, Paris, Économica.

PARGUEZ, A. (1984), « La dynamique de la monnaie », *Économie et société*, série MP.

PARGUEZ, A. (1988), « Le fléau de la finance saine ». *Économie et société*, série MP, n° 9.

PASTRE, O. (1985), *La modernisation des banques françaises*, La documentation française.

ROBERTS, P.C. (1988a), Article dans *Le Monde*, 25 octobre.

ROBERTS, P.C. (1988 b), Reaganomics and the Crash, *Policy Review*, hiver.

ROSIER, B. (1987), *Les théories des crises économiques*, Paris, La Découverte.

ROUSSEAS, S. (1989), « Can the US Financial System Survive the Revolution », *Challenge*, mars-avril.

[78]

SALAMA, P. (1989), *La dollarisation*, Paris, La Découverte.

SAMUELSON, P. (1986), *L'économie mondiale à la fin du siècle*, RFE, 1986/1.

SAMUELSON, R.J. (1987), « The Specter of Depression », *Newsweek*, 2 novembre.

SHAFER, J.R. (1987), « La gestion des crises dans le nouveau paysage financier ». *Revue économique de l'OCDE*, n° 9.

SILK, L. (1987a), « Perilous Economic Cures », *New York Times*, 28 octobre.

SILK, L. (1987b), « The US and the World Economy », *Foreign Affairs*, 1987/3.

SMITH, L.P. (1988), « The Cuomo Commission's New Realism », *Challenge*, octobre.

SOLOW, R. (1987), « The Conservative Revolution », in *Economic Policy*, n° 5.

SOROS, G. (1988), « After Black Monday », in *Foreign Policy*, n° 70, printemps.

SWEEZY, P. et MAGDOFF, H. (1987), « Stagnation and the Financial Explosion », *Monthly Review Press*.

THUROW, L. (1984), *Dangerous Currents : the State of Economies*, Vintage.

TOBIN, J. (1986), « La banque centrale et le budget », in GRJEBINE, *op. cit*.

TOBIN, J. (1985), « Monetarism : an Ebbing Tide », *The Economist*, 17 avril.

UCHITELLE, L. (1988), « Fear of Building Grips US Industry », *IHT*, 20 janvier.

VERGOPOULOS, K. (1985), « Crise économique et modernisation », in *Les Temps modernes*, n° 473, décembre.

VERGOPOULOS, K. (1986), « Une normalisation problématique : l'Europe du sud », in *Pour une définition de nouveaux rapports Nord/Sud*, Paris, Publisud.

VERGOPOULOS, K. (1989), « Les politiques économiques des années 1980 », dans M. Beaud et G. Dostaler (dir.) *Nouvelles stratégies économiques*, Montréal, GRÉTSÉ/CERCA.

VERGOPOULOS, K. (1989b), « The Political Economy of Democratization. The Case of Southern Europe », in *Democratic Transition and Consolidation*, McMillan.

WALKER, J.F. et VATTER, H.G. (1989), « Why has the US Operated Below Potential Since World War II », *Journal of Post-keynesian Economics*, n° 3.

WILLIAMSON, J. (1986), « Une nouvelle politique des taux de change », in A.GRJEBINE (1986).

[79]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

No 22/23

LA RÉVOLUTION FINANCIÈRE DES ANNÉES 80

[80]

[81]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

No 22/23

LA RÉVOLUTION FINANCIÈRE DES ANNÉES 80

“Le retour du contrôle des flux d’investissements internationaux : l’ombre de John Maynard Keynes.”

Bernard ÉLIE

Retour à la table des matières

John May nard Keynes avait une conception bien spécifique de la monnaie et des rapports monétaires internationaux. Sa vision, son modèle ne fut pas retenu dans le contexte des négociations de Bretton Woods. L'évolution du contexte monétaire et financier a remis en cause les règles de Bretton Woods. Le règne quasi-absolu du libéralisme financier et monétaire, de 1973 à 1982, et les déséquilibres qu'il entraîna obligeront les autorités monétaires à réévaluer leur rôle de régulateur du système monétaire international. Nous nous interrogeons ici sur la pertinence de l'analyse de Keynes pour comprendre et corriger le système monétaire international. Les récentes propositions Brady, secrétaire américain au Trésor, impliquent un nécessaire contrôle des flux d'investissements internationaux, mais supposent-elles une forme de retour au plan Keynes ?

*

* *

Dès le début des années 1940, John Maynard Keynes voulait doter l’économie internationale d’institutions monétaires et financières pour répondre, par une offre de monnaie internationale et par un contrôle des flux de capitaux, aux besoins de l’investissement et des encaisses

liquides. C’était reconnaître dans l’économie internationale, comme pour les économies nationales, l’expression des demandes effectives des préférences pour la liquidité. Contrôle de l’offre de monnaie internationale, des prix et des stocks des matières premières, régulation conjoncturelle et aide aux pays en développement voilà tout un programme de « Gouvernement mondial » (Keynes « Proposals for an International Clearing Union », *The Writings*, XXV, pp. 168 à 195).

[82]

Le but de tout système monétaire international est, rappelons-le, d'assurer l’homogénéité et donc la convertibilité des différentes monnaies nationales entre elles. Au niveau national, la structure de paiement est dominée par le rôle de la monnaie centrale qui assure l'homogénéité des différentes monnaies privé entre elles, celles des banques commerciales, en garantissant leur convertibilité et donc leur reconnaissance sociale. De même au niveau international il doit exister une unité monétaire qui garantisse la liberté, la permanence et la stabilité des paiements en permettant l'homogénéisation des devises de chaque pays. Un tel système suppose la multilatéralité des paiements à travers une unité de compte et de paiement différente de celles des acteurs qui doivent utiliser ce processus d'homogénéisation pour garantir leur reconnaissance sociale à l'échelle mondiale. La création d'une véritable monnaie internationale distincte de toutes les monnaies nationales s'impose donc pour confirmer la multilatéralisation des règlements.

Le plan Keynes de 1943 se fondait sur cette multilatéralité des paiements, et ceci contrairement à l'accord final de la conférence de Bretton Woods qui consacra la bilatéralité des paiements. Le projet de Keynes visait précisément à éviter ce scénario, source de déséquilibres futurs.

Les Accords de Bretton Woods ont mis en effet une monnaie nationale, le dollar américain, au centre du système et obligé ainsi chaque pays à définir la parité de sa monnaie en dollars des États-Unis, lui-même défini en or. De ce fait la défense de cette parité ne se fait que vis-à-vis du seul dollar : il suffit d’intervenir sur un marché unique, celui de la monnaie nationale contre le dollar des États-Unis. Le dollar est ainsi devenu la liquidité à détenir aussi bien pour les autorités monétaires que pour les banques commerciales. Le dollar des États-

Unis, en devenant monnaie internationale, entraînera la création d'un marché privé des dollars qui tentera de se développer hors des contraintes légales de contrôle des liquidités imposées par les Accords de Bretton Woods. L'euromarché induit par le système de Bretton Woods sera aussi la cause de sa destruction. L'économie américaine, par l'intermédiaire de son système bancaire, devient la banque centrale du monde. Le problème qui en résulte est la privatisation du processus qui se trouve de fait fondé sur une régulation différente de celle qui devrait être nécessaire à tout système monétaire international.

La conception de John Maynard Keynes, basée sur la multilatéralité des paiements, est-elle encore d'actualité aujourd'hui dans un monde que l'on dit de privatisation et de déréglementation, un monde où la socialisation des monnaies privées doit rester privée ?

Nous allons, dans le présent article, essayer de voir si les conditions actuelles de l'économie mondiale peuvent permettre d'entrevoir l'établissement d'un système monétaire international basé sur les principes de la multilatéralisation des règlements comme John Maynard Keynes l'avait proposé à l'occasion de la conférence de Bretton Woods. Nous présenterons d'abord les vues de Keynes [83] sur la monnaie ainsi que son projet d'union Internationale de Compensation (« The International Clearing Union »), puis nous montrerons comment le système établi à Bretton Woods contenait les ferments de sa propre désagrégation.

LA VISION MONÉTAIRE DE KEYNES : LA MULTILATÉRALITÉ

Le rôle de la monnaie chez Keynes

Dans le modèle de Keynes, celui issu de la Théorie Générale, la monnaie est intégrée par le biais du taux d'intérêt En première approximation, la structure logique du modèle keynésien peut être décrite de la façon suivante : la préférence pour la liquidité, qui est pour un individu « donnée par la courbe figurant le montant de ses ressources qu'il désire conserver sous forme de monnaie » (Keynes, 1966, p. 177),

jointe à la quantité de monnaie, qui est donnée, détermine le taux d'intérêt. Ce dernier n'est plus le prix qui équilibre l'offre de fonds issus de l'épargne et la demande de fonds aux fins d'investissement, comme chez les « classiques », mais « il est le prix qui équilibre le désir de détenir la richesse sous forme de monnaie et la quantité de monnaie disponible » (Keynes, 1966, p. 179). Le taux d'intérêt ainsi défini fixe un seuil aux efficacités marginales des différents capitaux en déterminant la rentabilité et le volume des investissements et des productions nouvelles. Le taux d'intérêt est donc décisif pour la détermination de l'activité économique.

Keynes veut ainsi réintroduire dans le modèle économique les appréciations subjectives et instables des agents et les déséquilibres qui caractérisent les économies monétaires. Le taux d'intérêt est précisément un lien privilégié entre le présent et le futur. Dans ce modèle, outre les variables physiques, une série de phénomènes psychologiques influence la production : « ceci signifie que les conditions physiques de la production dans les industries fournissant les biens capitaux, l'état de confiance touchant le rendement escompté, l'attitude psychologique envers la liquidité et la quantité de monnaie (...) déterminent conjointement le flux d'investissement nouveau » (Keynes, 1966, pp. 252-254). Keynes introduit donc les comportements individuels pour déterminer le taux d'intérêt par le biais de la préférence pour la liquidité.

Dans la théorie de Keynes, la préférence psychologique pour le temps est exprimée par la propension à consommer : le partage du revenu entre la consommation et l'épargne caractérisant la préférence relative entre les biens actuels et les biens futurs ; la propension à consommer apparaît comme une variable déterminant l'affectation de l'épargne sous forme liquide ou placée, en accord avec la quantité de monnaie disponible, d'où la fonction de préférence pour la liquidité L(r), où « r » est le taux d'intérêt, définissant la demande spécifique de monnaie. [84] « C'est par cette voie et de cette manière que la quantité de monnaie pénètre dans le schéma économique » (Keynes, 1966, p. 179).

La demande de monnaie, chez Keynes, est donc particulièrement sensible à la préférence pour la liquidité, elle-même régie par trois facteurs psychologiques : « la propension psychologique à consommer, l'attitude psychologique touchant la liquidité et l'estimation

psychologique du rendement futur des capitaux » (Keynes, 1966, p. 252). L'offre de monnaie répond à cette demande basée sur des anticipations. La gestion keynésienne du stock de monnaie nationale ou internationale ne consiste donc pas à agir sur la quantité de monnaie offerte, mais sur le comportement des agents économiques en matière de décisions monétaires. Les autorités monétaires devront orienter le stock de monnaie vers des investissements plus ou moins spéculatifs en fonction des taux d'intérêt et des taux de change.

Dans ce cadre, les autorités monétaires doivent avoir à leur disposition un instrument qui ne dépend pas des anticipations privées pour son offre et sa demande. La vision keynésienne commande une véritable monnaie internationale capable d'homogénéiser les différentes monnaies nationales, comme chacune d'elle homogénéise les différentes monnaies bancaires privées. La multilatéralité suppose une monnaie centrale, universelle, pleinement libératoire, une créance supérieure qui peut solder les créances nationales. L'institution centrale de Keynes doit pouvoir être le contrôleur du débit des crédits à l'investissement, ce que n'est pas le Fonds monétaire international issu de Bretton Woods.

L'Union Internationale de Compensation (« The International Clearing Union »).

Le plan Keynes a été conçu au plus fort de la Deuxième Guerre mondiale. Il était évident et prévisible, à cette époque, que la reconstruction d'après-guerre entraînerait d'énormes déficits des balances des paiements, surtout en Europe, et des surplus de contrepartie pour les États-Unis. Ces déséquilibres devraient pouvoir être équilibrés grâce à un organisme international de compensation et de contrôle des flux d'investissements : l'International Clearing Union ou l'International Currency Union.

L'International Clearing Union (ICU) devait effectuer la compensation multilatérale des créances et des dettes bilatérales des États. Les pays en surplus s'engageraient à financer leurs excédents par l'accumulation de créances non convertibles sur l'ICU, les bancors. Cette dette de l'ICU, ses engagements, devait permettre de financer les

déficits des autres États. Chaque membre de l'Union obtiendrait un quota initial en fonction de l'importance de ses importations et de ses exportations. Le financement des déficits ne serait pas uniquement [85] limité par le plafond des quotas, mais également par des ajustements de politiques visant à résoudre une situation de déficits persistants.

L'ICU ne se contente pas de la seule fonction d'intermédiaire entre les banques centrales des États membres de l'Union. Elle détient les prérogatives d'une véritable Banque Centrale Mondiale. Elle peut créer des liquidités, les bancors sa propre dette, destinées à financer l'économie mondiale et à homogénéiser les moyens de paiement des États membres.

L'émission de bancors n'est pas contrainte en quantité par un stock de métal, même s'il est défini en termes d'or. Le bancor est une monnaie à cours forcé dont l'émission, la création, est fonction des besoins de financement de l'économie mondiale : à ce titre, le bancor est conforme à la nature des monnaies centrales nationales modernes. L'évolution de l'économie mondiale ne doit pas être limitée par la production des mines d'or.

> We think that gold still has an important part to play. But we think that the great fault of the pre-war System was that the quantity of international money was fixed by the accidental progress of the gold-mining industry ; the quantity supplied was accidental and not related to requirements ; therefore we are not allowing gold to determine henceforward the volume of international exchange (Keynes, *The Writings*, XXV, p. 213).

Comme au niveau national, Keynes veut établir un système monétaire international hiérarchisé où le bancor assure la convertibilité, et donc la reconnaissance, des différentes monnaies nationales.

Plus qu'une banque centrale, l'Union devrait assurer le recyclage mondial des capitaux, c'est-à-dire le contrôle des mouvements de capitaux, condition indispensable au rétablissement d'un système monétaire et financier.

> The advocacy of a control of capital movements must not be taken to mean that the era of international investment should be brought to an end. On the contrary, the System contemplated should greatly facilitate the

> restoration of international credit for loan purposes in ways to be discussed below (Keynes, *The Writings*, XXV, p. 186).

Le déroulement des négociations américano-britanniques de Bretton Woods ne permit pas la mise en place du plan de Keynes. Les institutions créées à cette occasion consacrèrent la bilatéralité et non la multilatéralité des paiements comme c'était implicite chez Keynes.

[86]

LE SYSTÈME DE BRETTON WOODS : LA BILATÉRALITÉ OU LE DOLLAR AMÉRICAIN CONTRE TOUS

La conférence de Bretton Woods (juillet 1944) n'est pas importante uniquement parce qu'elle a permis de mettre sur pied une série d'institutions qui joueront ultérieurement un grand rôle aujourd'hui sur le plan international : le Fonds monétaire international (le FMI), La Banque internationale pour la reconstruction et le développement (la BIRD ou la Banque mondiale) et l'Accord général sur le commerce et les tarifs (le GATT). Non, Bretton Woods doit être retenue comme le lieu où furent mises en place des règles qui consacreront le dollar des É.-U. au statut de la monnaie internationale : c'est l'avènement de la bilatéralité ou le dollar des É.-U contre tous, ou encore le dollar des É.-U face à chacune des monnaies nationales.

À cette époque, les préoccupations des alliés étaient d'assurer la croissance économique de l'après-guerre et d'éviter les désordres des années 1920- 1930. Les objectifs à atteindre furent les suivants : premièrement, assurer la plus grande liberté possible du commerce international, conformément à la théorie économique libérale, c'est-à-dire éliminer le protectionnisme et tendre vers le libre-échange. Cet objectif va conduire aux accords du GATT. Sous l’égide des Nations-Unis une charte internationale du commerce devait être élaborée qui aboutit à la signature, le 30 octobre 1947, de l'Accord Général sur les Tarifs et du Commerce plus connu sous le sigle GATT tiré de l'anglais General Agreement on Tariffs and Trade.

Deuxièmement, pour permettre un développement du commerce international harmonieux, il fallait établir un système monétaire international qui imposerait l'ordre. Un ordre libéral certes, mais fondé sur des règles et une discipline rigoureuse des États : taux de changes fixes, plus favorables au commerce, et à l'équilibre des balances des paiements, apte à prévenir le désordre des échanges. Le gardien de ce nouvel ordre sera le Fonds monétaire international (le FMI) dont les statuts furent élaborés à Bretton Woods. Le FMI commença ses opérations le 1er mars 1947.

Le FMI, comme son nom l'indique, est un fonds où chaque pays membre dépose une souscription. Cette contribution est déterminée par une quote-part dont l'importance est fonction de la richesse relative du pays et de son importance dans le commerce international. Le versement de la souscription ou de la quote-part se faisait en or et en monnaie du pays souscripteur. Avant 1976, 25 p. cent de la quote-part devait être faite en or et/ou en dollars des É.-U. Le FMI était donc muni de ressources en devises que les pays membres pouvaient acheter, emprunter préférions-nous dire, pour solder et équilibrer leur balance des paiements, et ainsi de stabiliser leur monnaie. Le montant total des prêts (ou « swaps ») accordé à un membre pouvait représenter 125 p. cent de sa quote-part en 1947. Actuellement ce total peut atteindre près de 500 p. cent de la quote-part pour certains pays dits en développement. Ces prêts, ou tirages dans le jargon [87] du FMI, sont accompagnés de conditions graduées visant à obliger l'emprunteur à appliquer des politiques économiques de « redressement ». Le but est d'assurer des échanges commerciaux équilibrés pour les membres et c’est le FMI qui doit veiller à la réalisation de cet objectif. Le total des liquidités du Fonds, soit la somme des quotes-parts, est ajustable périodiquement, tous les cinq ans ; et ceci, contrairement aux engagements des banques centrales qui, elles, varient au fur et à mesure des besoins de l'économie. Les bancors de Keynes avaient précisément cette qualité de s'accorder aux besoins de liquidité de l'économie mondiale.

En contrepartie de l'accès aux tirages, les pays membres s'engagèrent à Bretton Woods à maintenir un taux de change fixe pour leur monnaie afin de faciliter le développement « harmonieux » du commerce international. Chaque monnaie avait donc une parité fixe par rapport au dollar américain que l'État d’origine s’engage à maintenir en

intervenant, si nécessaire, sur le marché des changes. Le dollar américain pour sa part sera défini en fonction de l'or. L'absence d'une monnaie supranationale confirmait ainsi le rejet du fondement du plan Keynes, la multilatéralité des paiements.

Troisièmement, le dernier objectif de l'après-guerre était d'assurer la reconstruction rapide de l'Europe et du Japon pour contrer toute dépression, comme ce fut le cas après la Première Guerre mondiale. Recréer une demande mondiale devait permettre, par ailleurs, à l'industrie américaine de conserver les débouchés que la fin de la guerre lui enlevait. La Banque internationale pour la reconstruction et le développement (la BIRD), plus connue sous le nom de Banque mondiale, devait jouer ce rôle de financement à long terme. Supplantée dans les années 1950 par le Plan Marshall, la vocation de la BIRD fut orientée vers l'aide aux pays du Tiers-Monde à partir de 1960.

Dans ce nouvel ordre économique mondial, c'est la place des États-Unis et le statut du dollar qu'il faut souligner. Le dollar devient la monnaie pivot. Chaque pays, en s'engageant à fixer et à maintenir la valeur de sa monnaie par rapport au dollar, se devait ainsi d'intervenir sur le marché des changes pour respecter ses engagements. Mais ces interventions ne se font que par rapport au seul dollar américain, unique liquidité à détenir pour ces opérations. Par exemple si l'Allemagne et la France, chacune de leur côté, assurent leur parité face au dollar, alors la parité entre le mark et le franc est respectée. Le dollar est donc la liquidité internationale, c'est-à-dire celle qui, détenue par les autorités officielles, permettait et permet toujours d'ajuster le taux de change.

Comment obtenir cette devise si fondamentale pour respecter les engagements contractés en devenant membre du FMI ? Pour acquérir ces dollars, il faut un surplus commercial avec les États-Unis : vendre plus que l'on achète aux américains pour ainsi garder les dollars. Ce qui revient à dire : acheter des dollars avec des marchandises produites, « réelles », alors que les dollars ne sont qu'une dette émise par le système bancaire américain. Qu'est-ce que cela signifiait ?

[88]

a) Que l'augmentation de la liquidité internationale, le dollar des États-Unis, exigeait un déficit de la balance des paiements des États-Unis. En effet, pour que la liquidité internationale augmente, il faut que le déficit américain s'accroisse. De ce fait l'offre des liquidités

internationales repose sur les aléas d'une économie nationale, et non sur l'évolution de l'économie mondiale. Voilà qui va à l'encontre de l'intérêt général selon Keynes.

b) Que les États-Unis pouvaient payer leurs achats à l'étranger (marchandises, actions, titres,...) avec leurs dollars en sachant que ces mêmes dollars ne seraient pas forcément utilisés pour acheter des produits américains mais seraient gelés dans les coffres des Banques centrales du reste du Monde. Les américains se retrouvaient dans la situation de pouvoir acheter sans vendre. Cette situation asymétrique entre les acteurs est source de discriminations défavorables au commerce mondial.

c) Qu'une masse importante de dollars serait détenue hors des États-Unis, par les autorités monétaires mais aussi par des entreprises, des particuliers et des banques commerciales. Une telle répartition de la liquidité conduit à une perte de contrôle des flux des capitaux et donc une perte d'efficacité des politiques monétaire et financière.

d) Qu'une monnaie de crédit pouvait être créée par des banques privées, celles des États-Unis, et servir de liquidité internationale. Contrairement à l'or qui était une marchandise et un avoir net, le dollar lui n'est qu'une dette, un passif, un engagement du système bancaire des États-Unis.

Le système d'étalon de change or d'après-guerre, par la rigidité de ses règles, la parité fixe, rendait impérieux le contrôle des liquidités internationales par les autorités monétaires. En particulier, l'alimentation en dollars devait être rigoureusement surveillée pour contrer tout déséquilibre, ce qui ne se fit pas. Au contraire, nous avons assisté à la privatisation des liquidités internationales.

L'EURO-MARCHÉ : PRIVATISATION DES LIQUIDITÉS INTERNATIONALES ET DU FINANCEMENT INTERNATIONAL

La création de « l'euromarché » et son expansion constitueront la réponse du secteur privé à la gestion restrictive des liquidités internationales. En effet, compte tenu du développement de ses activités internationales, le secteur privé devait s'assurer une alimentation en liquidités que ne lui permettaient pas les structures et les institutions monétaires officielles héritées de Bretton Woods. La création d'un marché financier international, ou plutôt transnational, sanctionnait la mise sur pied d'un circuit financier et monétaire hors de contrôle des autorités monétaires, en particuliers américaines. De tout temps un marché financier international a existé, mais l'originalité de sa renaissance, quinze ans [89] après la guerre, sous le nom d'euromarché, réside dans sa confrontation avec un système monétaire officiel rigide, basé sur un étalon-change-dollar.

Avant l'avènement de l'euromarché (à la fin des années 1950), dans la quiétude des règles établies à Bretton Woods, les autorités monétaires avaient un certain nombre de responsabilités précises. D'abord, elles étaient les uniques détentrices des liquidités internationales. Répondant aux transactions commerciales, elles alimentaient le marché des changes en liquidités, c'est-à-dire en devises étrangères. Cette prérogative accordait aux autorités le pouvoir et la responsabilité de déterminer le taux de change et de financer le solde de la balance des paiements. Le développement de l'euromarché, marché de dollars, donc de liquidités internationales entre partenaires privés, bouleversera l'ordre établi. Ainsi donc d'une logique de gestion de l'offre de monnaie en fonction d'objectifs économiques, nous sommes passés à une logique de gestion purement cambiste.

Ce que l'on a appelé la crise du système monétaire international dans les années 1960 était en fait la confrontation des détenteurs privés et des détenteurs officiels de liquidités internationales. C'est la composante nationale, les devises, qui fut l'objet de l'enjeu. La perte de contrôle du stock de liquidités internationales par les autorités mina leur

capacité d'intervention sur le marché des changes, remettant ainsi en cause le maintien des parités fixes de change, conformément aux statuts du Fonds monétaire international. L'érosion des pouvoirs effectifs des autorités monétaires, sonnait aussi la fin des parités fixes. Dix ans auront suffi pour détruire l'édifice construit à Bretton Woods. Le double marché de l'or (1968) et la création des droits de tirage spéciaux (DTS) en furent les dernières défenses. La généralisation des taux de change flottants fut réalisée de fait le 15 août 1971 lorsque l'administration du Président Nixon supprima la convertibilité en or du dollar américain. Enfin, pierre angulaire du système, la référence à l'or fut supprimée de jure lors de l'adoption du deuxième amendement aux statuts du FMI, en janvier 1976 à la Jamaïque. Le premier amendement avait été celui qui permettait la création des DTS, en 1969.

Au-delà de la forte croissance de la composante devises des liquidités internationales détenues par les autorités officielles, il faut comparer la croissance des devises détenues sur l'euromarché. Si l'on exclut les dépôts interbancaires, double écriture entre les banques commerciales, le stock privé de devises a dépassé le stock public ou officiel dès 1970. La prépondérance du secteur privé obligera les autorités officielles à partager leurs attributs de gestionnaires de la monnaie avec le marché, c’est-à-dire avec les grandes banques internationales. La gestion des liquidités internationales se trouvait ainsi privatisée. Les autorités officielles, n'étant plus les uniques détentrices des liquidités, perdront peu à peu leur responsabilité de déterminer seules le taux de change et de financer ultimement le solde de la balance des paiements. En ce qui concerne de la dimension interne de la politique monétaire, la transformation de ces liquidités internationales en monnaie nationale permettra une émission supplémentaire de monnaie [90] nationale hors du contrôle de la Banque centrale, surtout en l'absence de mesures contraignantes.

Si la structure « légale » du système monétaire international, les règles de Bretton Woods, a permis la réalisation des conditions nécessaires au développement de l'euromarché, ce sont les difficultés de l'économie américaine qui fourniront les conditions suffisantes à ce développement

Les mesures essentiellement financières prises par les autorités américaines dévoileront en effet la contradiction sur laquelle le système de Bretton Woods avait été établi : l'utilisation d'une monnaie nationale,

le dollar, comme monnaie internationale. Cette double dimension de la devise américaine entraînera une réduction de l'efficacité des mesures prises, par la fuite de dollars ainsi rendue possible hors des frontières nationales : le marché financier américain s'extériorisa, accentuant ce que l'on voulait atténuer. Les effets de la bilatéralité se faisaient ainsi sentir !

Le rôle central joué par le dollar dans le système de Bretton Woods et sa qualité d'être la seule monnaie solvable de l'après-guerre rendaient inévitable la création d'un vaste marché pour le dollar au niveau international.

À l'aube des années soixante-dix nous nous retrouvons donc avec un système financier privé qui a su contourner les contraintes imposées par les accords de Bretton Woods à la libre circulation des capitaux et des devises : il est devenu autonome. Les contradictions entre un dollar américain jouant à la fois le rôle de monnaie nationale et de monnaie internationale en permirent l'alimentation en capitaux. Le retrait graduel des mesures défensives des autorités américaines (de 1968 à 1974) ne permettra pas d'arrêter le gonflement du stock de capitaux sur l'euromarché.

En effet, les années soixante-dix vont voir apparaître de nouvelles sources de capitaux qui ne proviendront plus exclusivement du marché américain : ce sera en particulier les pétro-dollars, c'est-à-dire les surplus commerciaux des pays exportateurs de pétrole. Cette autonomie aura comme conséquence de saper le système monétaire international officiel dans ses fondements premiers : le contrôle des liquidités internationales et le financement du solde des balances des paiements, deux prérogatives exclusives aux autorités monétaires officielles conformément aux dispositions des Accords de Bretton Woods. L'autonomie signifie également absence de contrôle effectif des activités financières privées par les autorités monétaires officielles.

La crise économique des années soixante-dix et l'autonomisation croissante du système financier international vont consacrer la disparition du système de Bretton Woods avec ses taux de change fixes et la fin de la stabilité relative des échanges internationaux.

Dans la deuxième moitié des années soixante-dix l'autonomie des activités financières privées a également signifié la privatisation du financement du développement. En effet, alors que la dette des pays du

Tiers-Monde était largement de source publique avant les années 1970, elle devenue de plus en [91] plus privée depuis 1975 pour l'être aux deux-tiers au milieu des années quatre- vingt. Cette « privatisation » de la dette aura d'abord comme effet d'augmenter la fragilité financière de ces pays, en raison des conditions plus strictes qui seront imposées et de la perte progressive du contrôle exercé sur la qualité des projets à financer. De plus, la privatisation du financement du développement aura aussi comme conséquence d'ébranler les bases même du système financier international, bases d'autant plus friables que l'endettement dans les pays industrialisés reposait de plus en plus sur des créances improductives et spéculatives.

L'ÉTAPE DES DROITS DE TIRAGE SPÉCIAUX

Depuis 1970, un nouveau fonds a été créé au FMI : le compte de tirage spécial. Ce compte donne aux pays membres des droits de tirage sur ce compte spécial, d'où le terme de Droits de Tirage Spéciaux ou, sous sa forme abrégée, de DTS. Ces nouvelles possibilités de tirages sont séparées des anciennes, celles du compte général et ne font l'objet d'aucune souscription. En fait, les DTS ne sont que des reconnaissances de dettes entre membres du FMI, chaque pays membre se voyant allouer un certain nombre de droits de tirage spéciaux, en fonction de sa quote-part. Depuis 1970, le FMI a procédé à six allocations de ces droits, dont la dernière en 1980. Aujourd'hui, la valeur unitaire de chaque DTS est égale à la moyenne pondérée de la valeur de certaines monnaies, alors qu'à l'origine le DTS était défini en or (1DTS = 0.888671 g d'or fin). Ce panier de monnaies de référence est formé actuellement du dollar américain, du yen japonais, du franc français, du mark allemand et de la livre sterling.

L'objectif essentiel de la création de ces tirages spéciaux consistait à mettre au point, dans un contexte de spéculation contre le dollar des É-U et de relative pénurie de moyens de paiement, un instrument qui devait permettre de compléter les liquidités internationales et qui serait accepté par les États membres. Ainsi, un État pourrait-il obtenir en cas de besoin des monnaies convertibles en échange de ses DTS et ce, de

façon automatique et inconditionnelle, mais avec des modalités de rachat précises et déterminées dans le temps.

Les DTS reposent donc sur une création ex nihilo et non pas sur un fonds prédéterminé, comme les premiers tirages du FMI. Cette qualité donne-t-elle aux DTS un statut de monnaie internationale proche de celui des bancors de Keynes ? Non, car les DTS ne sont que des fictions comptables créés ponctuellement pour faciliter des transactions entre banques centrales uniquement et non des liquidités provenant des engagements d'une institution centrale qui seraient progressivement émises en fonction d'une demande de l'économie pour être destinées à circuler. De plus, aucun mécanisme de destruction des DTS créés n'existe. En effet, contrairement à toute monnaie scripturale, l'allocation accordée reste à l'actif du pays membre. Certes les DTS ont constitué une forme de liquidité au service des autorités monétaires mais jamais ils ne se sont [92] substitués aux monnaies nationales, et en particulier au dollar des É-U, comme intermédiaire des échanges, comme réserve de pouvoir d'achat et encore moins comme mesure des valeurs puisque la valeur de chacune des unités de ses droits de tirage n'est que la valeur pondérée de cinq monnaies nationales. Les DTS ne peuvent donc pas jouer ni le rôle d'homogénéisateur des monnaies nationales propre au statut de monnaie centrale ni celui de régulateur des flux d'investissement.

LE RETOUR À LA VISION DE KEYNES ?

Un contexte de plus en plus favorable : un endettement généralisé

Aujourd'hui, après la privatisation de la détention des liquidités internationales et du financement du développement, le système monétaire et financier international, donc la gestion de la monnaie, dépend de deux types de réseaux : celui des autorités monétaires, les banques centrales et le FMI, et celui des institutions du secteur privé, les banques commerciales. Chacun de ces deux réseaux a des fonctions spécifiques. Les banques centrales et le FMI visent d'abord à constituer des stocks de monnaies propres à contrôler les fluctuations des taux de

change et à financer, en partie, les déficits des balances des paiements. Les banques commerciales ont pour but de gérer des flux de capitaux et de crédits dans le cadre d'une stratégie de maximisation de leur part de marché et de leur rendement

Dans l'analyse de Keynes, les autorités monétaires devaient pouvoir contrôler des flux d'investissement Au niveau international ce rôle est déterminant dans la gestion de l'offre et de la demande de monnaie internationale pour influencer la préférence pour la liquidité des agents économiques internationaux. La faiblesse du Fonds monétaire international réside justement dans son incapacité de contrôler les investissements et de substituer aux monnaies nationales une véritable monnaie internationale.

Au niveau international, la préférence pour la liquidité influencera aussi bien la demande de crédit pour fins d'investissements que la demande d'encaisses liquides pour fins de spéculation ou de précaution. Depuis 1945, ces deux demandes se sont accrues de façon considérable. La demande de crédit aux fins d'investissements devait satisfaire aussi bien les besoins des firmes multinationales que ceux des pays du Tiers-Monde. La demande d'encaisses liquides aux fins de spéculation ou de précaution a d'abord répondu à l'incertitude économique des années 1960 avant d'entraîner au début des années 1970 l'effondrement du système de change fixe établi à Bretton Woods. Depuis 1975 la domination quasi-absolue du contrôle financier par les grandes banques commerciales a [93] relayé le rôle contraignant traditionnel des autorités monétaires à un rôle plus proche de celui d'observateur que de véritable acteur sur la scène mondiale.

La folle épopée du recyclage de capitaux vers les pays du Tiers-Monde, puis vers les pays industrialisés, surtout vers les États-Unis, le confirme. Cette domination a été accompagnée d'un changement qualitatif dans les flux de capitaux. Dans les années 1950-1960, les investissements internationaux étaient dominés par les investissements directs à l'étranger des firmes multinationales ; depuis les années 1970-1980 ce sont les investissements de portefeuille et les prêts bancaires qui couvrent la majorité des opérations. Le capital porteur d'intérêts s'est ainsi progressivement substitué au capital porteur de dividendes. De plus, cette transformation a été encouragée par l'inflation et par l'instabilité économique des années 1970 : ne permettait-elle pas en effet de reporter le risque du créditeur au débiteur ? Ainsi par exemple,

au Canada, la structure de la dette extérieure du Canada connut-elle dans la deuxième moitié de la dernière décennie des modifications significatives. Les anciennes thèses sur les causes de la dépendance extérieure du Canada, fondées sur l'importance des firmes multinationales au Canada, furent totalement falsifiées par la nouvelle réalité canadienne et mondiale, la domination du capital porteur d'intérêts sous la direction des banques commerciales dans le cadre de l'euromarché (Élie, 1988, p. 271).

La distinction entre ces deux formes de capitaux qui entraînent des paiements différents pour leurs services, soit des paiements sous forme de dividendes, soit des paiements sous forme d'intérêts et de principal est des plus significative. En effet, les premiers, les dividendes, sont des paiements variables qui s'ajustent en fonction des cycles économiques. Si l'économie va bien, les dividendes payés seront en proportion des profits réalisés ; au contraire si l'économie est en récession les paiements faits aux non-résidents seront alors réduits, voire nuis. Les paiements sous forme d'intérêts, au contraire, sont constants, ou fixés par le taux du marché quelque soit le résultat de l'activité économique en cause, ou quelle que soit la « performance » générale de l'économie. Ce dernier type de paiement devient plus lourd, plus contraignant aussi, en période de crise.

La dette extérieure publique et surtout privée, c'est-à-dire l'ensemble des engagements sous forme de capital porteur d'intérêts, est donc devenue très significative. Nouvelle forme de la dépendance extérieure pour les pays du Tiers- Monde et pour plusieurs pays industrialisés, dont les États-Unis et le Canada, cette contrainte extérieure entraîne d'abord une perte d'autonomie des politiques monétaire et financière des États. En effet, comme ce type de capitaux est beaucoup plus mobile et plus sensible aux taux d'intérêt, les rendements doivent être strictement alignés sur ceux du « marché mondial ». Toute velléité d'indépendance des gouvernements, dans le contexte libéral que nous connaissons, est vouée à l'échec. Sans oublier d'autre part, que cette dette a instauré un fardeau jadis inconnu des économies nationales. Par exemple, pour les canadiens, le service de la dette, intérêts et principal à payer, mobilisait plus du tiers de la [94] valeur de leurs exportations en 1986. En 1987, les seuls intérêts payés à des non-résidents représentaient plus de 19 milliards de dollars

canadiens, soit près de 15 p. cent de la valeur des exportations ou 1.75 fois le surplus commercial du Canada.

Le changement de structure de la dette canadienne n'est pas un cas isolé, il est général. Les conséquences sont évidentes pour les pays du Tiers-Monde, mais il faut surtout retenir de cette situation les effets sur la stabilité des marchés financiers. En reportant le fardeau et le risque de la dette sur les peuples des pays débiteurs, les créanciers rentiers, en période de crise, augmentent la lourdeur et le coût du service de la dette et, par le fait même, les risques d'insolvabilité généralisée. Les États-Unis d'Amérique doivent aussi faire face à cet ordre nouveau dans des dimensions hors de toutes proportions, d'autant plus que leur passif extérieur est, depuis mars 1985, supérieur à leur actif extérieur.

Cet endettement généralisé a entraîné peu à peu depuis 1982 un retour plus actif des autorités monétaires sur la scène financière internationale. D'abord comme gendarmes et institutions prêteuses de dernier recours. Ce retour s'accompagne même de propositions du gouvernement américain, les propositions Brady, pour résoudre les problèmes des pays les plus endettés et pour donner un nouveau rôle au FMI et à la Banque mondiale. Sans être idéales, loin de là, ces propositions constituent tout de même un changement significatif d'approche de la part des États-Unis, du moins si on la compare à celle qui prévalait durant les années Reagan. L'amorce de contrôle des flux de capitaux proposée nous annonce-t-elle un retour à une conception plus keynésienne du système monétaire et financier international ?

Un changement nécessaire : le contrôle des flux de capitaux internationaux.

L'absence de contrôle des flux d'investissements constitue maintenant un facteur grave d'instabilité pour les pays industrialisés, comme cela l'était pour les pays du Tiers-Monde. Il y a urgence d'agir, quitte à aller à l'encontre des principes libéraux.

Suite à l'avalanche de prêts, souvent douteux, accordés par les banques commerciales aux pays du Tiers-Monde de 1975 à 1982 et à la fermeture brutale par ces mêmes banques de l'accès à tout nouveau crédit depuis 1982, les États les plus endettés ont, sous les pressions du

FMI, réduit radicalement leurs importations. Cette baisse fut particulièrement rigoureuse en Amérique latine. La plus grande victime de cette fermeture des marchés fut les États-Unis qui virent leur balance commerciale devenir de plus en plus déficitaire. Ce déficit commercial commandait, et commande toujours, un financement extérieur croissant et un niveau de taux d'intérêt réel de plus en plus élevé. Toute hausse des taux d'intérêt aggrave la position des pays débiteurs qui voient le service de leur [95] dette s'accroître, ce qui nécessite une nouvelle réduction de la demande interne et de nouvelles baisses des importations. Tout ceci accentue encore plus les difficultés américaines. Depuis un an, le taux de référence des prêts internationaux a grimpé de moitié (de 7 à 10.4 p. cent) alourdissant ainsi les remboursements bancaires du Tiers-Monde de plus de dix milliards de dollars des É-U. Le FMI, (World Economic Outlook, 1988), prévoit une augmentation du déséquilibre du compte courant américain pour les prochaines années (de 135 milliards en 1988, à 139 en 1989, puis à 157 en 1990) alors qu'en contre-partie, le surplus japonais devrait s'accroître de 79 à 84, puis à 93 milliards de dollars et celui de l'Allemagne de 48 à 49, puis à 51 milliards de dollars. Libérer le Tiers-Monde de ses dettes signifie donc également rééquilibrer la position extérieure aussi bien des États-Unis que de l'ensemble des pays industrialisés.

Le plan Brady, présenté le 10 mars 1989, reconnait pour la première fois que toute solution à l'endettement du Tiers-Monde passe obligatoirement par la réduction même de cette dette — ce qui suppose l'abandon partiel par les banques commerciales de ces créances qui sont déjà bradées sur un marché secondaire à parfois le quart de leur valeur nominale — et le retour à la croissance des pays endettés. Le plan propose aussi de nouveaux rôles pour le FMI et la Banque mondiale. Ainsi ces institutions pourront-elles augmenter leurs prêts aux pays du Tiers-Monde grâce à l'augmentation de leur capital, ce qui ouvre la voie à l'augmentation des droits de tirage spéciaux en fonction des besoins de financement de l'économie mondiale, proposition de la France. Même si ces prêts ne représentent qu'environ 24 milliards de dollars, ils n'en constituent pas moins la reconnaissance de la nécessité de satisfaire les besoins de liquidités non par l'entremise du secteur privé mais par celle d'une autorité officielle internationale. De plus, et surtout, en proposant que ces institutions puissent garantir une partie des nouveaux prêts effectués par les banques, le plan leur donne un rôle de contrôle

sur les activités du secteur privé et donc sur le flux des capitaux internationaux.

L'augmentation des « liquidités FMI » mises à la disposition des pays endettés permettra peut-être de généraliser la formule mexicaine de rachat de la dette. En effet, en janvier 1988 le Mexique émettait des obligations gagées sur des bons du trésor américain pour payer une partie de sa dette avec un rabais de 30 p. cent À l'avenir ces émissions pourraient être gagées sur des créances du FMI et ainsi transférer de façon systématique la dette du secteur bancaire au secteur public qui retrouverait son rôle de financier de l'économie mondiale. Cette nouvelle implication du FMI et de ses DTS l'élèvera à un statut plus proche d'une véritable « Banque mondiale » que d'un simple fonds de secours. Même si bien des points importants restent assez flous, le large consensus commandé par l'urgence de la situation n'en indique pas moins un changement radical dans la conception et la gestion du système monétaire et financier international. Les bases d'un retour à une forme de multilatéralité semblent être là.

[96]

BIBLIOGRAPHIE

ACHESON, A. L. K., PRACHOWNY, M. F. J., CHANT, J. F. (1972), *Bretton Woods Revisited : Evaluations of the International Monetary Fund and the International Bank for Reconstruction and Development*, Toronto, University of Toronto press, (sous la direction de)

BARRÈRE, A. (1983), *Déséquilibres économiques et contre-révolution keynésienne : Keynes : seconde lecture*, Paris, Économica.

BARRÈRE, A., éd (1985), *Keynes aujourd'hui : théories et politiques*, Colloque international Keynes aujourd'hui : théories et politiques (1983, Paris), Paris, Économica.

BOISMENU, G., DOSTALER, G. (1987), *La « Théorie générale » et le keynésianisme*, Montréal, GRÉTSÉ-ACFAS, coll. Politique et économie, n° 6, (sous la direction de).

BRITISH GOVERNMENT (1943), *Proposals for an international clearing Union*, London, British Government publications, Cmnd 6437. His Majesty's stationnary office.

CHAINEAU, A. (1971), *Monnaie et équilibre économique*, Paris : A. Colin, 1971.

DAVIDSON, P. (1985), « Propositions concernant la liquidité pour un nouveau Bretton Woods », in BARRÈRE, A., (1985), *Keynes aujourd'hui : théories et politiques*, Paris, Économica (sous la direction de).

DELFAUD, P. (1977), *Keynes et le Keynésianisme*, Paris, P.U.F.

DENIZET, J. (1967), *Monnaie et financement*, Paris, Dunod.

ÉLIE, B. (1988), « La nouvelle dépendance extérieure du Canada : une dette de plus en plus contraignante », in DEBLOCK, C et ARTEAU, R., édi. (1988), *La politique économique canadienne à l'épreuve du continentalisme*, Montréal, ACF AS, (sous la direction de).

FERRARI BRAVO, G. (1986), *Economic diplomacy : the keynes-cuno affair*, Florence, European University Institute.

F.M.I. (1969), *The International Monetary Fund 1945-1965. Twenty years of International Monetary Cooperation*, Washington D.C., 3 vol., vol III. Documents.

GARDNER, R.N. (1975), « Bretton Woods », in Keynes, M., édi. (1975), *Essays on John Maynard Keynes*, Cambridge University Press.

GILBERT, J. C. (1982), *Keynes' impact on monetary economics*, London, Toronto, Butterworths.

GOLD, J. (1981), « Keynes et les articles du Fonds », *Finances et Développement*, septembre.

GRJEBINE, A., GRJEBINE, T. (1973), *La réforme du système monétaire international*, Paris, P.U.F..

GRUBEL, H.G. (1963), *World monetary reform. Plans and Issues*, Stanford University Press and Oxford University Press.

HARCOURT, G. C. (1983), *Keynes and his contemporaries : the sixth and centennial Keynes Seminar held at the University of Kent at Canterbury*, New York, St Martin’s Press (sous la direction de).

HARROD, Sir Roy F. (1951), *The life of John Maynard Keynes*, New York, St. Martin's Press.

HARROD, Sir Roy F. (1965), *Reforming the world's money*, New York, Macmillan

HARRIS, S.E. (1949), *The new economics*, London, Dennis Dobson Ltd, Second Impression.

[97]

HESSION, C.H. (1985), *John Maynard Keynes, une biographie de l'homme qui a révolutionné le capitalisme et notre mode de vie*, traduit de l'américain par Jean-François Chaix et Loulilou Scherrer Paris, Payot.

HICKS, Sir John R. (1967), *Critical essays in monetary theory*, Oxford, Clarendon Press.

HUTTON, R. (1957), Le Fonds Monétaire International. Keynes avait-il raison ?, *Revue des sciences Économiques*, mars et septembre.

KEYNES, J. M., 1883-1946, MOGGRIDGE, D. édit., *The collected writings of John Maynard Keynes : activities 1940-1944 : shaping the post-war world : the Clearing Union*, London, Royal Economic Society, Macmillan-Cambridge University Press, 1980, volumes XXV et XXVI.

KEYNES, J. M. (1920), *The economic consequences of the peace*, introd. by Robert Lekachman, New York : Harper & Row, 1971.

KEYNES, J. M. (1923), *A tract on monetary reform*, London : Macmillan.

KEYNES, J.M. (1920), *Les conséquences économiques de la paix*, traduit de l'anglais par Paul Frank, Treizième éd., Chicago, Encyclopaedia Britannica Films.

KEYNES, J.M. (1943), *The International Clearing Union*, discours devant les Lords, 18 mai, reproduit dans Harris, S.E. (1949).

KEYNES, J. M. (1963), *Essays in persuasion*, New York : W. W. Norton. [La version française de ce livre est disponible dans Les Classiques des sciences sociales. JMT.]

KEYNES, J.M. (1966), *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Paris, Payot.

KEYNES, M., édi. (1975), *Essays on John Maynard Keynes*, Cambridge, Angleterre, Cambridge University Press.

LEIJONHUFVUD, A. (1968), *On keynesian economics and the economics of keynes : a study in monetary theory*, New York, Oxford University Press.

LEROY, M.-C. (1986), *La monnaie chez L. Walras, J. M. Keynes, Fr. Perroux*, pref. de Jacques Lesoume, Paris, Éditions de l'Épargne.

MANDY, P. (1985), « Des « macro-économies nationales » à une macro-économie mondiale », in BARRÈRE, A., (1985).

MARCHAL, J. (1975), *Le système monétaire international : de Bretton Woods aux changes flottants 1944-1975*, Paris, Cujas.

MOGGRIDGE, D.E. (1975), « Economic policy in the Second World War », in KEYNES, M., (1975), *Essays on John Maynard Keynes*, Cambridge University Press (sous la direction de).

MOGGRIDGE, D. E. (1976), *John Maynard Keynes*, Harmondsworth, Penguin Books.

PASCALLON, P. (1974), *Monnaie et équilibre*. Tours, A. Marne.

POULON, F., DELFAUD, P. ed (1985), Les Écrits de Keynes, 13 économistes dirigés par Frédéric Poulon, Paris, Dunod, (sous la direction de).

ROBINSON, J. (1943), The international currency proposal, *The Economic Journal*, juin-août.

ROBINSON, J., éd (1973), *After Keynes : papers*, British Association for the Advancement of Science, Section F (Economies), Oxford, B. Blackwell (sous la direction de).

SCHMITT, B. (1985), *Production et monnaie*. Laboratoire d'analyse et de techniques économiques (France), publ. avec le concours du Laboratoire d'analyse et de techniques économiques (L.A. 342 du CNRS), Paris, Sirey (Cahier de la revue d'économie politique).

SCHUMACHER, E.F. (1943), « The New Currency Plans », *Bulletin of the Institute of Statistics*, Oxford, supplément no 5, 7 août.

SKIDELSKY, R. J. A. (1983), *John Maynard Keynes : a Biography*, London, Macmillan.

[98]

SOLOMON, R. (1979), *Le système monétaire international* : avec une préface spéciale pour l'édition française, Paris, Economica

TRIFFIN, Robert (1959), *Tomorrow's convertibility : aims and means of international monetary policy*, Banca Nazionale Del Lavoro, quarterly review, Rome, juin.

TRIFFIN, R. (1961), Altman on Triffin : a Rebuttal, Banca Nazionale del Lavoro, *Quarterly Review*, mars.

TRIFFIN, R. (1962), « Trois études sur le problème des liquidités internationales ». *Bulletin de la Banque Nationale de Belgique*, avril.

TRIFFIN, R. (1962), *L'or et la crise du dollar*, Paris, P.U.F.

TRIFFIN, R. (1964), *The evolution of the international monetary System*, Princeton, Princeton Finance Section.

TRIFFIN, R. (1966), *The world money maze*, New Haven, Yale University Press.

TRIFFIN, R. (1966), « Lettre ouverte au groupe des dix », *Le Monde*, 11-12 septembre.

TRIFFIN, R. (1967), *The coexistence of three types of reserve assets*, Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review, juin.

TRIFFIN, R. (1969), *Le système monétaire international*, Firmin Didot et Éditions Clé.

TRIFFIN, R. (1969), « Les perspectives actuelles d'évolution et de réforme su système monétaire international ». *Revue d'Économie Politique*, mai-juin.

TRIFFIN, R. (1978), Gold and the Dollar Crisis. Yerterday and Tomorrow, *Essays in International Finance*, Princeton, Princeton University, n° 132, december.

TRIFFIN, R. (1980), « L'avenir du système monétaire international ». *Revue de la Banque*, avril.

TRIFFIN, R. (1985), « Une tardive autopsie du plan Keynes de 1943 : mérites et carences », in BARRÈRE, A., (1985).

VICARELLI, F. (1985), *Keyne's relevance today - Attualita di Keynes*, Philadelphia, University of Pennsylvania Press (sous la direction de).

[99]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

No 22/23

LA RÉVOLUTION FINANCIÈRE DES ANNÉES 80

“La restructuration financière des années 80.”

François MOREAU

Retour à la table des matières

C'est devenu un lieu commun de souligner la mondialisation de l’économie au cours des années 1980. La rapidité avec laquelle s’est propagé le krach boursier d'octobre 1987 — en minutes, sinon en secondes — a mis ce phénomène en lumière de façon éclatante. Nous vivons maintenant à l'heure des marchés financiers électroniques intégrés à l'échelle mondiale et opérés 24 heures sur 24. Mais cela ne veut pas dire pour autant que ce processus de mondialisation s'opère de façon uniforme et à un rythme égal dans ses différents aspects. Au contraire, nous assistons à un développement inégal qui reflète la crise structurelle du système capitaliste à l'œuvre depuis la fin des années 60.

Le présent article vise à faire le point sur l'évolution des marchés financiers internationaux et les transformations structurelles qu’ils ont connues au cours des années 1980, pour conclure sur les perspectives qui se dégagent de cette évolution.

L'INTERNATIONALISATION DU CAPITAL EN DÉSÉQUILIBRE

Traditionnellement, les marxistes distinguent trois grandes formes d'internationalisation du capital : les exportations de marchandises, les exportations de capitaux sous forme d'investissement direct, et les investissements de portefeuille, c'est-à-dire l'exportation de capital de prêt. Ces trois formes d'internationalisation tendent à progresser de concert au cours des périodes d'expansion capitaliste. La recherche de marchés extérieurs à travers les exportations de marchandises conduit à l'exportation de capital productif par l'investissement direct, laquelle donne en retour une impulsion supplémentaire au commerce mondial par la délocalisation de la production et l'expansion du commerce intra-firmes entre composantes d'une même entreprise transnationale.

[100]

L'expansion du commerce et des investissements directs nourrit par ailleurs l'activité bancaire internationale et vice-versa, tandis que les crédits internationaux aident à financer les importations et donc, à élargir les marchés ouverts aux exportateurs.

Cet ensemble de cercles vertueux pour l'accumulation du capital à l'échelle mondiale s'est pourtant déréglé au cours des années 1970 pour se transformer en un ensemble de cercles vicieux dans les années 1980.

Sans refaire ici l'histoire de cette période, il faut rappeler que seul le recours massif aux crédits bancaires internationaux avait permis aux pays de la périphérie capitaliste de combler pour un temps le déficit chronique de leur balance des paiements, jusqu'à ce qu'ils atteignent la limite de leur capacité de payer. On sait qu'à beaucoup d'égards, la récession de 1980-1982 a marqué un point tournant dans l'évolution des rapports Nord-Sud. Alors que le crédit bancaire international avait été un instrument de promotion des exportations du centre vers la périphérie au cours des années 1960 et surtout 1970, il s'est transformé en son contraire dans les années 1980 avec la mise en œuvre de politiques d'austérité sauvages visant à réduire la demande interne de la périphérie capitaliste et à dégager les surplus extérieurs (par contraction des importations et promotion des exportations) nécessaires à la couverture du service de la dette.

Les institutions internationales ne cessent de souligner que les « transferts de ressources », sous forme de paiements d'intérêts et de remboursements du capital, se font maintenant des pays de la périphérie vers les pays du centre. En fait, ces transferts de richesse, qui s'ajoutent au flux constant des dividendes et redevances, sont toujours allés dans la même direction, à savoir de la périphérie vers le centre ; ce qui est nouveau c'est que ce phénomène prend maintenant un caractère quasi absolu, avec la cessation virtuelle de tout nouveau crédit bancaire vers les pays les plus endettés, à l'exception bien entendu des prêts dits « non- spontanés » destinés soit au renouvellement des prêts antérieurs impossibles à rembourser soit au financement de versements fictifs d'intérêts. La dette extérieure se convertit ainsi en mécanisme de prélèvement d'un tribut de chair et de sang sur les peuples du Tiers-Monde. Ceci contribue certes à maintenir à flot la trésorerie des banques occidentales mais réduit d'autant les débouchés d'exportation ouverts aux entreprises de ces mêmes pays tout en plongeant la périphérie dans un processus de « rétro-développement » sans fin, sans la moindre perspective de jamais rembourser les dettes en question.

On aurait pensé que la crise d'endettement des pays latino-américains et de la périphérie capitaliste en général allait mettre un terme à l'expansion fulgurante des crédits bancaires internationaux, dont la valeur totale est passée de 11 milliards à 1,543 milliards de dollars entre 1964 et 1981. Mais après un léger ralentissement en 1982 et 1983, ces derniers ont repris de plus belle leur expansion comme le montre le tableau 1. Le tableau présente l'évolution comparée [101] des exportations de marchandises, des investissements directs et des avoirs bancaires extérieurs à l’étranger pour différentes années.

Tableau 1
Exportations de capitaux et de marchandises, 1971-1987
(milliards de dollars des États-Unis)

	Exportations de marchandises[1]	Investissements directs[2]	Avoirs bancaires[3]
1971	325	150	168
1976	933	254	548
1980	1897	—	1323
1983	1681	508	1754
1987	2251	—	4157

1. Exportations de marchandises, volume annuel. Source : FMI, *Statistiques financières internationales.*

2. Investissements directs à l'étranger : stock accumulé en fin d'année, pays du G-10 (É.-U., Canada, Japon, Royaume-Uni, France, Allemagne fédérale, Italie Belgique, Pays-Bas et Suède). Source : pour 1971, *Les firmes multinationales et le développement mondial,* Nations-Unies, New York, 1973 ; pour 1976 et 1983, *Tendances récentes de l'investissement direct,* OCDE, Paris, 1987.

3. Avoirs extérieurs des banques de la zone OCDE. Source : Banque des règlements internationaux. *Rapport annuel,* divers numéros.

Certes, l'inflation cumulative des années 1970 et 1980 contribue à gonfler artificiellement des chiffres exprimés en dollars courants, mais celui-ci illustre quand même assez bien le développement inégal des trois formes d'internationalisation du capital depuis la deuxième moitié des années 1970. Alors que le commerce mondial croissait de 19 p. cent par an entre 1976 et 1980 aux prix courants, les avoirs bancaires progressaient de 25 p. cent par année au cours de la même période. La crise de 1981-1982 et la chute des prix des produits de base entraînaient un recul de plus de 10 p. cent du commerce mondial (en prix courants) entre 1980 et 1983. Par contre, les avoirs bancaires ont progressé d'un autre 33 p. cent. C'est moins rapide qu'au cours des années précédentes, certes, mais la tendance est restée à la hausse. Avec la reprise économique, le commerce mondial des marchandises a de nouveau progressé de 31 p. cent entre 1983 et 1987, mais les avoirs bancaires

ont progressé de leur côté de 137 p. cent pendant la même période [51]. Sur l'ensemble des années 1971-1987, les avoirs [102] bancaires à l'étranger se sont multipliés par 25 pendant que le commerce mondial septuplait (en dollars courants).

On peut aussi constater que les avoirs bancaires extérieurs ont progressé beaucoup plus vite que les investissements directs à l'étranger au cours de la période 1971-1983, période pour laquelle on dispose de séries homogènes. Les avoirs bancaires ont décuplé pendant que les investissements directs triplaient. Ce développement inégal semble s'être poursuivi après 1983, alors que les avoirs bancaires exprimés en dollars américains, continuaient d'augmenter de 24 p. cent par an en moyenne.

De ces données se dégage une conclusion : l'exportation du capital de prêt à travers les banques s'est développée depuis le début des années 1970 plus rapidement que celle des marchandises et du capital productif (l'investissement direct). Cela signifie que la tendance à la « financiarisation » qui a frappé l'ensemble des économies capitalistes s'est aussi reproduit au niveau international, avec pour résultat l'édification d'une énorme superstructure financière en comparaison au secteur réel en stagnation relative qui en constitue la base.

« LA CANNIBALISATION » DU CENTRE

Si les nouveaux crédits bancaires internationaux accordés à partir de 1983 ne prennent guère le chemin de la périphérie capitaliste, et pas davantage celui des pays de l'Est pour des raisons similaires, où se dirigent-ils donc ? La réponse est évidente : vers d'autres pays capitalistes avancés. Les pays de la « zone déclarante » de la Banque des règlements internationaux ont absorbé pas moins de 83 p. cent des

---

51 Il est vrai qu'une partie de la hausse apparente résulte depuis 1985 de la réévaluation comptable des avoirs bancaires détenus en monnaies autres que le dollar américain relativement à ce dernier mais le même phénomène touche les exportations en monnaies autres que le dollar américain, de même d'ailleurs que les investissements directs.

crédits accordés par les banques de cette même zone au cours de la période 1983-1987. En fait, la proportion des crédits internationaux effectués à l'intérieur de la zone déclarante est passée de 44 p. cent en 1982 à 73 p. cent en 1985 pour atteindre 92 p. cent en 1987. Leur total accumulé représentait alors 62 p. cent des avoirs bancaires internationaux net, déduction faite des crédits interbancaires [52].

On savait depuis longtemps que la majorité des investissements à l'étranger se faisait entre pays capitalistes développés. Plusieurs esprits formels ont même voulu y voir une réfutation des thèses de Lénine sur l'impérialisme sans voir que les thèses de ce dernier concernaient non seulement les rapports centre-périphérie, mais aussi les rapports entre pays du centre [53].

[103]

Au lendemain de la Deuxième Guerre mondiale, les États-Unis jouissaient d'une supériorité absolue sur les autres puissances impérialistes, aussi bien sur le plan politique que monétaire, industriel, technologique, commercial, financier, et bien entendu militaire. Ceux-ci ont mis leur position de force à profit pour envahir les marchés européens, d'abord avec leurs marchandises, puis avec leurs exportations de capitaux par l'entremise des multinationales industrielles, et enfin, dans les années 1960, avec l'exportation de capital de prêt par les grandes banques lorsque s'est formé le marché des eurodevises.

Vingt ans plus tard, le tableau est fort différent. L'expansionnisme américain s'est essoufflé et a été suivi d'une contre-offensive tant de la part de l'Europe que de la part du Japon, du Canada et aujourd'hui de plusieurs nouveaux pays industrialisés. Les marchés des pays industrialisés beaucoup plus lucratifs que ceux d'une périphérie aujourd'hui saignée à blanc sont devenus l'enjeu d'une lutte inter-impérialiste et ceci tant dans le domaine des biens et service que dans celui de la finance.

Ce processus, que je qualifierai de « cannibalisation » des grandes puissances, déjà visible dans les années 1970, a reçu une nouvelle

---

52 Banque des règlements internationaux. *Rapport annuel*, 1988, p. 131.

53 Voir notamment l'ouvrage de Serge Latouche, *Critique de l'impérialisme*, Paris, Anthropos, 1979.

impulsion à la faveur du mouvement de déréglementation et de libéralisation qui a touché ces dernières au cours des années 1980 en bouleversant de fond en comble leurs marchés financiers. Les cloisonnements hérités de l'entre-deux-guerres s'effondrent sous les coups des changements technologiques et des ambitions des groupes financiers ascendants, à la recherche de nouveaux pâturages. L'ouverture graduelle des marchés financiers des différents pays multiplie les occasions d'investissement à l'étranger pour les groupes financiers en mal d'expansion [54].

L'ampleur des crédits bancaires à l'intérieur de la zone déclarante de la BRI s'explique aussi par l'envergure toujours plus gigantesque des besoins de financement tant des entreprises privées que des gouvernements. La plupart de ces acquisitions sont financées par des emprunts bancaires où l'entreprise visée sert de collatéral. Les fonds requis sont généralement rassemblés par syndication. Initialement perfectionnée pour faire face aux emprunts des pays latino-américains dans les années 1970, cette formule consiste à regrouper un certain nombre de banques de façon à pouvoir réunir une masse critique de fonds qu'aucune banque ne pourrait avancer seule. Cela permet aux banques impliquées de disperser leurs risques sur un plus grand nombre d'opérations.

Dans un univers aussi hiérarchisé que celui du système bancaire international, seules quelques dizaines de banques ont la taille, les entrées et les ramifications nécessaires pour organiser sur les grandes places financières internationales ces prêts géants en se réservant bien sûr une marge d'intérêt [104] confortable (à taux flottants, cela va sans dire) et de copieux frais de service. D'autres banques, triées sur le volet, seront appelées à assumer une tranche du prêt en question en échange d'une rémunération moins avantageuse. Mais pour la piétaille du monde bancaire, il ne restera qu'à céder ses fonds aux autres banques sur le marché interbancaire. Ceci engendre évidemment d'autres mouvements internationaux de capitaux, en fait chaque fois qu'une banque d'un pays donné accepte un dépôt d'une banque d'un autre pays pour financer une

---

54 Pour un examen plus détaillé de ces questions, on peut consulter mon article intitulé « Les transformations du système financier international dans les années 1980 : enjeux et conséquences pour le Canada », *Un marché, deux sociétés ?, 2e partie.* Cahiers scientifiques n° 51, ACFAS, Montréal, 1986.

opération. En 1987, les crédits interbancaires comptaient pour 47 p. cent du volume brut des avoirs bancaires extérieurs, soit 1,937 milliard sur un total de 4,157 milliards de dollars [55].

Le rôle du marché interbancaire est essentiel au fonctionnement du système même si on en sous-estime souvent l'importance pour n'y voir qu'une fâcheuse duplication du crédit venant embrouiller la relation fondamentale entre déposant initial et emprunteur ultime. Celui-ci constitue un puissant mécanisme de centralisation du capital de prêt à l'échelle internationale, les banques « ordinaires » étant réduites, au rang de simple déposant face aux véritables maîtres des circuits financiers internationaux. Il fournit également un coussin aux banques multinationales en leur permettant de faire « travailler » leur argent en permanence, ne serait-ce que pour un prêt d'un seul jour, tout en leur assurant une énorme source de fonds toujours disponible.

Quand d'aventure les fonds se raréfient, il suffit de relever les taux d'intérêt interbancaire pour attirer des fonds supplémentaires en provenance des systèmes bancaires nationaux. Les emprunteurs payeront ainsi des frais d'intérêt additionnels puisque les crédits consortiaux sont toujours négociés à taux flottant, sur la base d'une marge déterminée au-dessus du taux interbancaire. La banque ne peut donc pas perdre... à moins que les taux d'intérêt s'envolent au point que les paiements dépassent la capacité de payer de l'emprunteur. C'est exactement ce qui s'est produit en 1981-1982, lorsque les politiques de restriction monétaire de la Réserve fédérale finirent par propulser les taux d'intérêt à des niveaux extravagants. Le Mexique fut peu de temps après les élections présidentielles le premier pays à suspendre ses paiements en août 1982.

La crise d'endettement des pays du Tiers-Monde a provoqué un recul des crédits consortiaux. Au cours des années 1980, ceux-ci sont passés de 99 milliards de dollars qu'ils étaient en 1982 à 21 milliards en 1985, pour cependant remonter à 88 milliards en 1988. Il faut dire cependant que ces chiffres ne comprennent pas les crédits « réaménagés », c'est-à-dire renégociés. Les prêts consortiaux dits « non-spontanés » se sont maintenus dans la centaine de milliards par année mais il s'agissait essentiellement de renouvellement formel de prêts aux pays du Tiers-Monde, incapables de rembourser de toute façon. Inutile de dire que les

---

55 Banque des règlements internationaux, *Rapport annuel*, 1988, p. 125.

grandes banques prêteuses se mordent les doigts d'avoir accordé ces prêts et qu'elles sont devenues beaucoup plus prudentes en la matière. Mais [105] encore là, c'était avant de céder aux charmes des opérations de fusion et d'acquisition...

La leçon a aussi été dure pour les gouvernements et les entreprises emprunteuses. Trouvant difficilement les fonds nécessaires, sur les marchés bancaires ceux-ci se sont alors tournés vers d'autres sources de financement. Ainsi, les obligations internationales classiques à taux d'intérêt fixe ont-elles progressé de 74 à 221 milliards de dollars entre 1982 et 1986, pour glisser à 175 milliards en 1987. Le grand bénéficiaire de cette évolution reste cependant le marché des « euro-effets », terme générique pour désigner de nouvelles catégories de titres négociables, incorporant une variété d'options et de caractéristiques. Ce marché est passé de 2,4 milliards en 1982 à 70 milliards en 1987. C'est ce qu'on appelle la « mobiliérisation » ou, en anglais, « securitization ».

Ces transformations ont fortement ébranlé la position des grandes banques traditionnelles sur le marché des crédits consortiaux ; surtout les banques commerciales que les législations nationales, comme c'est le cas aux États- Unis, au Japon, au Canada ou en Angleterre, empêchent d'œuvrer dans le secteur des émissions obligataires. D'où les pressions furieuses que celles-ci exercent sur les gouvernements pour pouvoir entrer dans ces secteurs, et les efforts qu'elles font pour acquérir des institutions financières étrangères autorisées, elles, à négocier des valeurs mobilières (ce qui accélère par ailleurs le mouvement d'internationalisation). D'où, évidemment, cette soudaine détermination des législateurs dans la plupart des pays à vouloir « moderniser » les lois dans le domaine.

Ces tendances nouvelles ne vont pas sans engendrer une certaine « désintermédiation », les banques se trouvant en partie court-circuitées par le développement de relations financières directes entre gros prêteurs et gros emprunteurs. C'était déjà pratique courante aux États-Unis avec le marché du papier commercial, forme de prêt à court terme conclu directement entre entreprises non- financières sans passer par les banques. On assiste maintenant au développement de l'euro-papier commercial entre firmes multinationales, ce qui permet à plusieurs firmes de desserrer l'emprise parfois trop étouffante de leur banquier.

Évitons cependant toute conclusion hâtive : les institutions financières continuent de jouer un rôle décisif sur le marché obligataire, ne serait-ce que par leur pouvoir de placement auprès des investisseurs privés, particulièrement lorsque les obligations sont écoulées simultanément dans plusieurs pays comme c'est le cas des véritables euro-obligations [56]. L'institutionnalisation de l'épargne, [106] notamment à travers les fonds de pension publics et privés, en passe de devenir les plus grands réservoirs de fonds dans les pays développés, donne aussi un poids grandissant aux investisseurs institutionnels. En fait, si la « mobiliérisation » entraîne une perte de poids relative des grandes banques commerciales, c'est au profit surtout d'autres catégories d'institutions financières comme les banques d'affaires ou les sociétés de fiducie.

DÉSÉQUILIBRES FINANCIERS ET MOUVEMENTS BANCAIRES INTERNATIONAUX

Le déclin américain et la montée du Japon, sont un autre lieu commun. Pourtant on n'a pas encore pris toute la mesure du phénomène. Jamais n'aura-t-on vu de retournement plus complet des rapports de force inter-impérialistes en si peu de temps qu'au cours des années 1980, et ceci tant sur le plan des exportations de marchandises que sur les marchés financiers internationaux.

Il y a quelques années encore, on pouvait croire que le déficit commercial américain était un phénomène passager dont l'origine pouvait être associé à une politique monétaire restrictive qui avait fini par pousser le dollar américain à des niveaux surréalistes et à la

---

56 Le montant net d'obligations internationales en circulation a progressé de 255 à 981 milliards de dollars entre 1982 et 1987, dont pas moins de 800 milliards dans les pays capitalistes développés, soit 81 pour cent du total, et un autre 140 milliards pour les organisations internationales. Cela laisse 40 milliards pour les pays de l'Est, les pays en développement et les autres pays, soit à peine 4 p. cent du total. On voit qu'on a affaire à une forme de financement des plus aristocratiques, réservée très largement aux gouvernements des pays impérialistes et aux entreprises les plus solides.

politique de gonflement de la demande interne par les déficits budgétaires massifs. Pourtant, en dépit d'une appréciation de 50 p. cent du taux de change réel du yen depuis 1985 et d'une chute de 33 p. cent du taux de change du dollar américain [57], le déficit commercial américain ne se réduit qu'avec une lenteur désespérante alors que les surplus japonais restent inébranlables. Au cours de l'année 1988, les États-Unis ont enregistré un déficit commercial de 121 milliards de dollars pendant que le Japon et la République fédérale d'Allemagne connaissaient des surplus de 95 milliards et 73 milliards respectivement. Ces chiffres reflètent la profonde détérioration de la position concurrentielle fondamentale de l'industrie américaine, encore que les entreprises américaines elles-mêmes ne soient pas entièrement étrangères par leurs investissements et leur commerce intrafirme aux difficultés de la balance commerciale mais aussi, et surtout, la position de force conquise par l'industrie japonaise, au point de la rendre quasi-insensible au renchérissement du yen.

Cette accumulation de déficits extérieurs, de l'ordre d'une centaine de milliards de dollars, a suffi à renverser la position créditrice que détenaient les États-Unis depuis 1917 pour en faire le pays le plus endetté du monde en valeur absolue : ceux-ci ont absorbé environ 30 p. cent des exportations de capital de prêt à l'échelle mondiale au cours des années 1980. Le tableau suivant résume de [107] manière frappante ce renversement de position, non seulement face au Japon, mais aussi face à l'Europe.

Certains n’y verront pas de problème majeur, le déficit commercial se compensant par des entrées au titre de la balance des capitaux. Effectivement, tant que les États-Unis peuvent offrir des titres financiers au reste du monde l'équilibre de la balance des paiements demeure, même si cela place le capitalisme américain dans une dépendance financière des plus inconfortable auprès de ses rivaux, qui, eux, dégagent de solides excédents commerciaux, comme c'est particulièrement le cas du Japon. Il est vrai que cette dépendance est réciproque. Comme les puissances excédentaires doivent recycler leurs surplus en placements à l’étranger, sous peine de les laisser en « chômage », et que les États-Unis restent le seul pays capable

---

57 *The Economist*, 11-17 février 1989. On se réfère ici aux taux de change effectifs, pondérés sur la base des échanges commerciaux.

d'absorber des capitaux flottants par dizaines de milliards pour ses besoins de financement, il se forme une relation symbiotique très particulière entre ces derniers et le Japon : l'excédent commercial de l'un finance les déficits jumelés du commerce et des finances publics de l'autre !

Tableau 2
Position extérieure nette des grandes puissances 1982 et 1987
(milliards de dollars des États-Unis)

	1982	1987	Variation
Japon	25	260	+235
Grande-Bretagne	63	187	+124
Allemagne fédérale	37	162	+125
États-Unis	137	-400	-537

Source : Deutsche Bundesbank, *Monthly Report*, juin 1988.

L'interdépendance des déficits commercial et budgétaire rend la situation plus délicate encore, car cela signifie en pratique que le financement du gouvernement américain dépend d'un flux constant de nouveaux placements financiers en provenance de l'extérieur. D'où l'extrême nervosité envers le moindre signe de reprise de l'inflation qui pourrait amener les investisseurs extérieurs à anticiper une dépréciation du dollar et à suspendre leurs placements, voire tout simplement à retirer leurs fonds des États-Unis. D'où la hausse continuelle des taux d'intérêt depuis la fin de 1988, pour garder ces capitaux flottants aux États-Unis, au risque de provoquer finalement une récession. Inutile d'ajouter que les autorités monétaires canadiennes ne trouvent rien de mieux à faire que de surenchérir [108] à la hausse des taux d'intérêt, prisonnières qu'elles sont de l'intégration continentale des marchés financiers.

Cette vision de l'équilibre extérieur est simpliste. En effet, on devrait pourtant savoir qu'il n'y aucune adéquation mécanique entre la balance extérieure d'une économie donnée et la position de ses banques et multinationales sur les marchés mondiaux. L'une peut très bien s'améliorer momentanément pendant que l'autre se détériore. La

poussée internationale du capital britannique dans les années 70 en constitue un exemple frappant. Comme nous l'avons déjà dit, la position des entreprises américaines dans la plupart des secteurs industriels s'est beaucoup détériorée dans les années 1980. Un phénomène similaire s'est produit dans le secteur bancaire et financier.

Encore largement dominantes dans les années 1970, les banques américaines ont cédé la première place aux banques japonaises dans les années 1980. Le tableau 3 présente la liste des quinze plus grandes banques dans le monde pour l'année 1987.

Tableau 3
Les 15 premières banques dans le monde, 1987
(actifs en milliards de dollars des États-Unis)

1.	Dai-Ichi Kangyo	271
2.	Sumitomo	251
3.	Fuji	244
4.	Mitsubishi	227
5.	Sanwa	218
6.	Industrial Bank of Japan	215
7.	Crédit agricole (France)	214
8.	Citicorp (ÉU)	198
9.	Norinchukin	186
10.	Banque nationale de Paris	182
11.	Deutsche Bank (RFA)	169
12.	Crédit Lyonnais	168
13.	Mitsubishi Trust	166
14.	Barclays (GB)	164
15.	National Westminster (GB)	162

Source : *The Banker,* juillet 1988.

Sur les 15 plus grandes, huit banques sont japonaises, dont six occupant les premières positions, contre une seule banque américaine, soit Citicorp de New York. On retrouve aussi sur cette liste, trois banques françaises, deux britanniques et une allemande. La première banque canadienne, la Banque Royale du Canada, arrive au 55e rang dans le monde avec des actifs de 72 milliards de dollars américains, ce qui la place quand même au 7e rang en Amérique du Nord. [109] Les

chiffres sont ceux de 1987. En 1988, les 10 plus grandes banques au monde étaient toutes japonaises.

Les banques japonaises occupent depuis longtemps une forte position comparative du point de vue des actifs globaux [58]. Déjà en 1982, trouvait-on 24 banques japonaises parmi les 100 plus grandes dans le monde contre 15 américaines. Elles totalisaient alors 1,157 milliard d'actifs, contre 740 pour les secondes [59]. Malgré ces chiffres impressionnants les banques américaines dominaient encore par leurs activités internationales : les banques japonaises ne venaient qu'au 4e rang des prêts consortiaux après les États-Unis, la Grande-Bretagne... et le Canada [60]. La situation a changé du tout au tout en quelques années.

La Banque des règlements internationaux (BRI) a commencé à publier en 1987 les données sur les avoirs bancaires à l'étranger par pays d'origine, et ceci sur la base de la propriété. Les données publiées remontent seulement à 1984, mais cela suffit à mettre en lumière le retournement des rapports de forces dans le secteur bancaire au cours des années 1980. Le tableau 4 présente les données compilées pour les sept principaux pays de l'OCDE. La partie inférieure du tableau regroupe les pays par bloc.

Alors que les États-Unis conservaient encore une légère supériorité sur le Japon en 1984, en juin 1988, les avoirs bancaires japonais à l'étranger dépassaient d'une fois et demie leur contrepartie américaine.

La domination japonaise se fait sentir tout aussi fortement dans le domaine des obligations internationales, les maisons japonaises réalisant en 1987 39 p. cent des émissions [61]. Entre 1984 et 1988, on enregistre en fait une quasi- stagnation des avoirs extérieurs des banques nord-américaines : de 4 p. cent seulement d'augmentation dans le cas des États-Unis et 16 p. cent dans le cas du Canada. Les banques des grands pays d'Europe continentale ont doublé leurs avoirs extérieurs, alors que les banques britanniques réalisent une

---

58 Ceci est en grande partie attribuable au taux d'épargne très élevé de la population japonaise, lui-même relié à la faiblesse de la sécurité sociale et à la cherté du logement.

59 *Euromoney,* juin 1983.

60 Chiffres tirés de *Euromoney*, divers numéros, (notre compilation).

61 BRI, *Rapport annuel 1987-1988,* p. 128.

performance intermédiaire avec une augmentation de 43 p. cent Par contre, pendant ce temps, les avoirs japonais ont triplé !

Si on regarde la question du point de vue des trois grands blocs économiques en formation aujourd'hui, on constate un déclin relatif très prononcé de l'Amérique du nord, qui passe de 32,7 p. cent du total mondial en 1984 à 18,3 p. cent en juin 1988. Le Japon a vu, lui, sa part progresser de 23,0 à 36,4 p. cent pendant le même période. Les quatre grands européens conservent leur position relative avec un glissement marginal de 26,8 p. cent à 26,1 p. cent, attribuable en fait à la lenteur de la progression bancaire britannique puisque les [110] trois grands d'Europe continentale améliorent légèrement leur part du marché mondial, de 19,3 p. cent en 1984 à 20,5 p. cent à la mi-1988.

Tableau 4
Avoirs bancaires internationaux par pays, 1984 1988
(en milliards de dollars des États-Unis et
en pourcentage du total mondial)

	décembre 1984		Juin 1988		1984=100
	($)	(%)	($)	(%)	
Amérique du Nord	735	32,7	785	18,3	107
États-Unis	594	26,4	620	14,5	104
Canada	141	6,3	164	3,9	116
France	200	8,9	363	8,5	181
G.B.	169	7,5	241	5,6	143
RFA	143	6,4	329	7,7	230
Italie	91	4,0	186	4,3	204
Japon	517	23,0	1562	36,4	302
Europe (4 grands)	603	26,8	1119	26,1	186
Japon	517	23,0	1562	36,4	302
Total 7 grands	1855	82,4	3466	80,9	187
Total mondial	2249	100	4286	100	190

Source : Banque des règlements internationaux, Rapport annuel 1986-1987, *juin 1987, et* Évolution de l'activité bancaire et financière internationale, *décembre 1988. Pour le Canada :* Revue de la Banque du Canada, *divers numéros.*

Fait remarquable, les trois puissances bancaires qui ont connu le plus lent développement ces dernières années sont les trois puissances qui dominèrent le marché des eurodollars dans les années 1970, soit les États-Unis, le Royaume Uni et le Canada. Et cela n'a rien d'un hasard car ce sont elles qui ont subi le plus fortement les contrecoups de la crise de la dette latino-américaine. Après avoir fait leur fortune dans les années 1970, les prêts souverains au Tiers-Monde sont devenus la Némésis des banques nord-américaines, et britanniques dans une moindre mesure. Inversement, les banques japonaises ont eu le privilège d'être en retard dans ce domaine, ce qui leur a permis d'aborder la conjoncture d'expansion financière des années 1983-1988 sans avoir à traîner de fardeau de la période antérieure. Quant aux banques d'Europe continentale, elles ont réussi à tirer leur épingle du jeu grâce à leur diversification géographique vers des régions moins fortement touchées par la crise d'endettement, comme l'Europe de l'Est et les pays arabes.

[111]

Les États-Unis disposent pourtant d'un avantage majeur sur leurs concurrents, à savoir le rôle de leur monnaie nationale comme monnaie mondiale. C'est bien ce privilège régalien qui a permis aux États-Unis de maintenir le plus lourd déficit extérieur dans l'histoire du monde, sans devoir s'astreindre au genre de programme d'austérité qu'impose pourtant aux autres pays déficitaires le Fonds monétaire international.

Pourtant si le dollar américain continue à jouer un rôle prépondérant dans la circulation financière internationale, il s'agit dans une large mesure d'un héritage d'une hégémonie antérieure qui se maintient par la force d'inertie davantage que par son dynamisme propre.

Le tableau 5 montre la place relative du dollar américain, du yen, du mark allemand et du franc suisse comme instruments d'exportation du capital de prêt. Les données combinent les avoirs bancaires et les obligations internationales. La variation des avoirs dans chaque monnaie entre 1982 et 1987 ne correspond pas strictement à la somme des nouveaux crédits accordés dans chaque monnaie pendant cette période à cause des modifications survenues entretemps dans les taux

de change [62], mais cela donne tout de même une bonne idée de l'importance relative des principales monnaies dans la dynamique financière internationale des années 1980.

Tableau 5
Avoirs bancaires et obligations internationales, par monnaie, 1982 et 1987*
(en milliards de dollars des États-Unis et en pourcentage du total mondial)

	1982	%	1987	%	Variation	%
Dollar américain	1363	70	2120	50	757	33
Yen	58	3	558	13	500	22
Mark allemand	206	11	544	13	338	15
Franc suisse	134	7	357	8	223	10
ECU	—	—	144	3	144	6
Total	2249	100	4286	100	2037	100

* Excluant les centres financiers off-shore.

Sources : Banque de règlements internationaux. *Rapport annuel*, 1982-1983, et 1987-1988.

[112]

Les tendances les plus marquantes sont la hausse de la part relative du yen, de 3 p. cent à 13 p. cent en cinq ans, et la baisse de celle du dollar américain de 70 p. cent à 50 p. cent durant la même période. Certes, le dollar conserve une prépondérance confortable sur les autres monnaies, mais, encore une fois, c'est surtout le résultat de sa domination antérieure. Ainsi les données relatives aux variations du crédit et aux émissions obligataires entre 1982 et 1987 montrent que le dollar américain ne représente dans la hausse que 33 p. cent des nouvelles opérations, contre 22 p. cent pour le yen et 15 p. cent pour le mark. Bref, l'hégémonie du dollar américain s'érode.

62 Ces variations affectent les comparaisons puisque ces dernières sont dressées en calculant tous les actifs dans une monnaie de référence unique.

Déjà, la Bundesbank a commencé discrètement à suggérer qu'on mette fin au rôle du dollar comme équivalent universel international et qu'on recoure plutôt à un système tripolaire faisant appel au yen, au dollar et à l'European Currency Unit (ECU), unité de compte du Système monétaire européen, dominé bien entendu par le mark allemand. Évidemment, les autorités monétaires américaines ont fait la sourde oreille pendant que leur contrepartie japonaise faisait mine de n'avoir rien entendu. Tokyo ne veut pas précipiter les événements sachant que l'heure de la vérité approche.

Le grand handicap de la bourgeoisie européenne sur la scène financière internationale reste évidemment sa fragmentation politique sur des lignes nationales, ce qui se traduit sur la scène monétaire par l'usage concurrent de plusieurs monnaies.

Prises ensemble, les deux principales monnaies fortes européennes, le franc suisse et le mark allemand, ont contribué plus que le yen à l'expansion des crédits bancaires et des émissions obligataires entre 1982 et 1987. Il est clair qu'une monnaie européenne unique aurait une chance sérieuse de succéder au dollar comme principale monnaie internationale en s'appuyant sur un bloc économique globalement plus fort que les États-Unis et beaucoup plus que le Japon, du moins en volume. Toutefois, ceci se heurte à l'autorité monétaire nationale dont ne veulent pas se départir les bourgeoisies européennes les plus faibles, sachant très bien que l'hégémonie monétaire appartiendrait alors à l'Allemagne fédérale, comme elle lui appartient déjà dans le cadre du Système monétaire européen. Néanmoins, l'ECU commence déjà à fonctionner comme véritable monnaie, pour certaines des transactions nationales et internationales. Parti de rien il y a quelques années, l'ECU comptait en 1987 pour 106 milliards des avoirs bancaires extérieurs et pour 38 milliards des obligations internationales, soit 3 p. cent du total mondial. Sa part dans l'expansion du crédit international entre 1982 et 1987 se chiffre déjà à 6 p. cent et il est clair que l'approche de 1992 devrait lui donner une nouvelle impulsion.

[113]

« UN SE DIVISE EN TROIS »

Les années 1980 auront été une période de transition, d'une économie mondiale dominée par les États-Unis à une structure tripolaire entre trois blocs inégaux dans leurs forces et leurs faiblesses. Si, sur le plan international, elles nous ont permis de voir que les États-Unis et le dollar américain n'occupent plus la position privilégiée qui fut la leur, elle nous ont aussi permis de constater qu'aucun autre pays et qu'aucune autre monnaie n'étaient capables de prendre leur place. Le système a perdu sa stabilité structurelle, ce qui ne va pas sans susciter des inquiétudes devant les menaces de récession prochaine qui se dessine très nettement. Les choses étaient simples quand l'hégémonie technologique, industrielle, commerciale, financière, monétaire, politique et militaire appartenait à une même puissance, la Grande-Bretagne au XIXe siècle et les États-Unis au XXe siècle. Mais ces derniers ne conservent plus guère d'hégémonie que militaire, constatation d'ailleurs peu rassurante. On assiste maintenant à une fragmentation du pouvoir économique et financier entre diverses bourgeoisies impérialistes : aucune ne peut véritablement imposer ses volontés aux autres mais plusieurs disposent des moyens de faire danser leurs rivaux et partenaires. Curieusement, on n'aura jamais autant souligné la nécessité de la concertation internationale pour faire face à la situation qu'au moment même où l'intensification des tensions inter-impérialistes rend cette concertation plus difficile que jamais à réaliser, comme en témoigne l'échec de la dernière ronde de négociation du GATT. Derrière les discours sur le multilatéralisme et l'ouverture des frontières, on voit clairement trois grands blocs commerciaux qui commencent à prendre forme, en Europe, en Amérique du Nord et dans le Pacifique.

Le risque est grand aussi de voir le système financier international soumis à rude épreuve, particulièrement si le flux des capitaux vers les États-Unis se renverse et que ne vienne éclater la bulle boursière et

immobilière japonaise [63]. Ceci provoquerait en retour une flambée incroyable des taux d'intérêt américains (et canadiens) propre à faire tomber un grand nombre d'entreprises financièrement fragiles, tout en alourdissant encore plus la dette étrangère latino-américaine, [114] surtout libellée en dollars américains. Tout ceci mettra une pression encore plus forte dans le sens d'un moratoire de la dette, intensifiant par le fait même les difficultés des banques nord-américaines... N'y a-t-il pas aussi dans ce contexte de sérieuses possibilités que la récession prochaine ne dégénère en une véritable guerre commerciale et monétaire entre les trois grands blocs en formation ?

---

63 Comme le mentionne la BRI dans son rapport annuel de 1988 : « On s'est aussi préoccupé de la tendance au financement par le crédit d'activités spéculatives, essentiellement sur les marchés des actions et des biens immobiliers. C'est au Japon que ces inquiétudes ont été les plus vives..... Le prix des terrains au centre-ville de Tokyo a atteint un niveau tellement astronomique qu'aucune activité économique réelle ne peut les rentabiliser ; on est en présence d'une pure économie-fiction qui, tout en absorbant des crédits bancaires, continue d'opérer sur la base de la « greater fool theory » (cette expression intraduisible concerne le comportement des spéculateurs qui acceptent d'acquérir des actifs déjà surévalués avec la conviction de pouvoir trouver quelqu'un d'encore plus fou à qui les revendre à des prix encore plus extravagants avant que la bulle ne finisse par crever).

[115]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

No 22/23

LA RÉVOLUTION FINANCIÈRE DES ANNÉES 80

“Les marchés financiers internationaux dans les années quatre-vingt : réorganisation et émergence d’un ordre nouveau.” *

Antonio GUTIERREZ PÉREZ

Retour à la table des matières

Les relations économiques internationales se sont transformées de façon radicale durant la décennie des années 1980 [64]. L'émergence du Japon comme première puissance financière constitue, avec le recul marqué des États-Unis, l'un des traits les plus significatifs des mutations en cours. Les changements monétaires et financiers sont survenus ce dernières années sont particulièrement importants dans ce processus. C'est sur ces derniers que nous voulons faire porter l'article qui suit. Trois questions attireront successivement notre attention : le déplacement des richesses suite au recul relatif des États-Unis et à la montée en puissance du Japon, tout d'abord ; la place du dollar dans un ordre monétaire devenu multipolaire, ensuite ; la position dominante qu'occupent désormais les institutions financières japonaises sur les marchés internationaux, enfin.

---

* Traduction Colette Désilets.

64 Voir, CEPII, *L'économie mondiale : la montée des tensions, et Économie mondiale, 1980-1990, la fracture*, Paris, Économica, 1983 et 1984 respectivement.

DÉPLACEMENTS DE PUISSANCE ET REDISTRIBUTION DE LA RICHESSE SUR LES MARCHÉS FINANCIERS

De la crise du dollar au début de la décennie des années soixante-dix au développement d’une économie internationale d'endettement, le système monétaire-financier international a connu de profonds bouleversements. L'apparition de nouveaux produits et de nouveaux mécanismes financiers, la libéralisation des marchés, l'apparition de nouveaux acteurs, l'intégration croissante des [116] marchés de l'argent et du capital et la consolidation d’un régime multipolaire sont quelques unes des caractéristiques les plus tangibles d’une nouvelle dynamique monétaire qui prend forme. Le système monétaire international a aussi été profondément secoué, que ce soit sous l'effet des politiques monétaires restrictives, des mouvements brutaux de la bourse ou encore de la crise de la dette. Ces secousses ont entraîné à leur tour des réajustements brutaux et l'imposition de politiques disciplinaires dont la conséquence principale fut d'entraîner une profonde redistribution des richesses entre les nations et, à l'intérieur de ces dernières, entre les classes sociales. Néanmoins, ce qui me semble être le changement le plus notable de cette décennie, c'est d'un côté l'arrivée subite du Japon comme le plus grand financier du monde et, de l'autre, le déclin de la position internationale des États-Unis, ceux-ci devenant pour la première fois depuis 1914, importateurs nets de capitaux en 1985.

Tableau 1
Quelques indicateurs de la puissance du Japon

	Taux de croissance du PNB (%)	Solde de la balance commerciale	Solde de la balance des comptes courant	Réserves internationales	Cote Yen-Dollar (fin de chaque année)
	(milliards de dollars des États-Unis)				
1980	4.3	2,125	-10,746	25,232	203,26
1981	3.7	19,967	4,770	28,403	219,63
1982	3.1	18,079	6,850	23,262	243,93
1983	3.2	31,454	20,799	24,496	231,83
1984	5.1	44,257	35,003	26,313	251,51
1985	4.7	55,986	49,169	26,510	200,28
1986	2.5	92,827	85,845	42,239	159,03
1987	4.2	96,386	87,015	61,479	123,46
1988*	5.5	91,900	77,800	n.d.	125,75

* Estimations

Source : *Banque du Japon.*

Le rythme de croissance annuelle des activités externes nettes du Japon est impressionnant : entre 1981 et 1987, la position extérieure nette du Japon est passée de 11 à 240,7 milliards de dollars (voir tableau 2). Cette expansion phénoménale dépend de deux facteurs principaux. Premièrement, de la croissance des investissements directs qui sont passés de 25 milliards de dollars en 1981, à environ 80 milliards en 1987, chiffre qui confirme l'effort japonais pour déplacer ses activités industrielles dans d'autres pays afin de compenser les effets de la forte réévaluation du yen et des tendances protectionnistes, surtout américaines ; deuxièmement, de la croissance des investissements financiers de portefeuille [117] (bons, actions, etc...), lesquels augmentent de 32 à 258 milliards de dollars entre 1981 et 1982. Le Japon est aujourd'hui devenu le premier créancier au monde. Parmi les facteurs explicatifs de ce phénomène, on peut évoquer : sa prééminence

industrielle et technologique, la croissance constante des surplus d'encaisse produits par l'excédent commercial couplée à un taux élevé d'épargne interne et le démantèlement graduel des contrôles gouvernementaux sur le système financier. L’articulation de ces trois phénomènes est à la base du processus d'internationalisation de ses activités financières et de la puissance de sa monnaie.

Sa nouvelle position internationale force désormais l'économie japonaise à s'adapter au rôle qu'il lui incombe de jouer en tant que première puissance financière internationale mais aussi aux tendances changeantes de l'économie mondiale dont elle en subit de plus en plus les conséquences. Le défi auquel fait face le Japon ne va pas sans soulever des contradictions. D'un côté, le moteur de sa croissance devra se baser sur sa dynamique interne davantage que sur les exportations ; de l'autre, il se doit d'assumer les charges afférentes à son rôle de principal protagoniste sur la scène économique internationale, ce qu'il n'avait pas jusqu'à maintenant. En ce sens, le mode de régulation sur lequel le Japon a construit son pouvoir industriel et financier (une forte intégration du système économique avec un haut degré d'interdépendance des acteurs économiques et une stratégie économique qui combine transfert technologique, protectionnisme, marchés financiers pratiquement fermés et un haut taux d'exploitation de la force de travail) devra nécessairement se transformer et s'ajuster à son nouveau statut de puissance hégémonique qui exige à la fois un plus grand leadership et une plus grande implication sur la scène internationale.

Tableau 2
Position internationale des États-Unis et du Japon
(milliards de dollars des É.-U.)

	JAPON			ÉTATS-UNIS		
	Actif	Passif	Solde	Actif	Passif	Solde
1981	109.3	198.3	11	719.8	578.7	141.1
1982	227.3	203.0	24.3	824.9	688.0	136.9
1983	272.0	234.7	37.3	873.9	784.4	89.5
1984	341.2	266.9	74.3	896.0	892.5	3.5
1985	437.7	307.9	129.8	950.3	1060.9	110.6
1986	727.3	546.9	180.4	1071.4	1340.6	269.2
1987	1,071.6	830.8	240.7	1167.8	1536.0 -	368.2

Source : Pour les États-Unis : *Survey of Current Business* ; pour le Japon : *Banque du Japon.*

[118]

Dans le cas des États-Unis, comme nous l'avons déjà mentionné, c'est l'inverse qui est en train de se produire. Jusque-là créanciers nets, ils sont devenus, au cours des années quatre-vingt, débiteurs nets. La profonde détérioration de leur position internationale s'exprime clairement dans ces quelques chiffres : en 1981, leur position financière internationale nette était excédentaire de 141 milliards de dollars ; en 1987, celle-ci était négative de 368 milliards de dollars ! Ces chiffres sont surtout attribuables à l'augmentation soutenue des investissements étrangers aux États-Unis, qui sont passés de 579 milliards de dollars en 1981 à 1536 milliards en 1987. Sur sept années, l'augmentation est de 289 p. cent. Les actifs nord-américains à l'extérieur présentent un taux de croissance bien moindre, passant de 720 milliards à 1168 milliards de dollars entre 1981 et 1987, soit une augmentation globale de 57 p. cent sur la période (voir tableau 2). La croissance des investissements est autant due aux investissements directs, qui sont passés de 83 à 261 milliards de dollars en 1987, qu'aux placements publics et privés, qui sont passés de 200 à 650 milliards de dollars. Le rythme de croissance des actifs étrangers aux États-Unis contraste avec l'augmentation des investissements nord-américains à l'extérieur. Les premiers ont crû

dans les années quatre-vingt à un taux annuel moyen d'environ 19 p. cent, en comparaison d'un taux annuel moyen de seulement 4,3 p. cent pour les seconds. Les investissements directs nord-américains passèrent de 215 milliards de dollars en 1980 à 308 milliards en 1987 ; les investissements financiers, de 63 à 147 milliards de dollars.

Les changements survenus dans la position internationale des États-Unis constituent un événement considérable ; ce sont les structures mêmes du système financier international qui se trouvent modifiées.

L'ÈRE DE L'APRÈS-DOLLAR ?

Le réagencement survenu dans les positions financières au niveau international s'est aussi fait dans un contexte de régime monétaire multipolaire et de parités flexibles. La détérioration inédite de la position internationale des États-Unis s'est traduite par une grande vulnérabilité de leur économie : la croissance ne dépend plus seulement du dynamisme interne et des investissements à l'étranger mais aussi du comportement des investisseurs étrangers. Leur situation est désormais d'autant plus vulnérable que le déficit budgétaire, dont une partie importante est financé, par les capitaux étranger, vient aggraver le déséquilibre extérieur.

Aux origines de ce phénomène, la montée en puissance du Japon et de ses banques mais aussi la profonde dégradation de leur balance commerciale tout au long de la décennie. Comme le montrent les données du tableau 3, le déficit commercial a été, entre 1980 et 1982 multiplié par six. Nous n'insisterons pas sur cette question puisque ce n'est pas directement l'objet de l'article, mais nous [119] ne pouvons néanmoins nous empêcher de souligner que le déficit commercial, attribuable en partie à la surévaluation du dollar qui a fini par miner la compétitivité de l'industrie américaine et en partie à l'incapacité de cette dernière de retrouver à court ou moyen terme un rythme de croissance de la productivité suffisant pour rivaliser avec ses concurrents, témoigne par son ampleur du recul relatif en puissance des États-Unis, phénomène qui est loin d'être entièrement étranger à la profonde redistribution financière à laquelle nous assistons à l'heure actuelle sur la scène internationale.

Tableau 3
Quelques indicateurs de l'évolution économique des États-Unis
(milliards de dollars des É.-U.)

	Taux de croissance du PNB (%)	Solde de la balance commerciale	Solde de la Balance courante	Déficit budgétaire	Solde de la balance commerciale avec le Japon	Réserves internationales
1980	-0.2	-25,489	1,873	-73.8	-10,410	25,502
1981	1.9	-27,978	6,884	-78.9	-15,801	28,618
1982	-2.5	-36,444	-8,679	-172.9	-16,898	29,918
1983	3.6	-67,080	-46,246	-207.8	-21,055	33,517
1984	6.8	-112,522	-107,013	-185.3	-36,969	38,412
1985	3.0	-122,148	-116,393	-212.3	-43,508	39,790
1986	2.9	-144,339	-141,352	-221.7	-54,403	48,511
1987	2.9	-160,280	-153,964	-150.4	-56,012	45,798
1988*	3.8	-137,300	-137,200	-155.0	-47,350	n.d.

* Estimé

Source : *Economic Report of the President*, US Government Printing Office, 1988.

L'un des phénomènes surprenants de cette décennie reste sans doute la forte poussée du dollar et, malgré un réajustement important à la baisse, sa vigueur depuis lors. D'octobre 1979 à février 1985, l'appréciation réelle du dollar a été d'environ 40 p. cent. Par rapport au mark allemand, le dollar a été durant cette période, réévalué de 60 p. cent ; par rapport au yen japonais, la réévaluation a été de 20 p. cent. De mars 1985 à décembre 1988, un mouvement contraire s'est amorcé : le dollar s’est dévalué de 37 p. cent par rapport aux devises les plus importantes ; de 50 p. cent par rapport au yen et de 42 p. cent par rapport au mark.

Les raisons qui expliquent la forte poussée du dollar sont complexes. Il semble cependant que la rupture des Accords de Bretton Woods et l'apparition d'un nouveau régime de change basé sur le système des parités flottantes et l'ajustement flexible aient provoqué des changements structurels dans le régime monétaire international qui

n'ont pas été sans conséquences, et sur l'accroissement et la mobilité des capitaux que l'on observe depuis lors et sur [120] l'instabilité et la spéculation qui règnent maintenant sur les marchés financiers internationaux.

Les changements ont en effet favorisé, dans un contexte de grande incertitude, l'afflux des capitaux vers les États-Unis que les vertus de la reaganomique semblaient animer d'une confiance retrouvée, malgré l'accumulation des plus grands déficits commerciaux de leur histoire. L'évolution inverse du cours du dollar américain et du solde commercial ne s'explique pas autrement que par l'attrait exercé sur les capitaux étrangers par les perspectives favorables d'investissement auxquelles n'ont pas été étrangères dans un premier temps, la politique de taux d'intérêt élevés de la Réserve fédérale et la politique de fermeté de l'administration Reagan (réforme fiscale de 1981, déréglementation financière, politique salariale, etc.) puis, dans un deuxième temps, la vigueur d'une croissance économique retrouvée. Ces facteurs se conjuguent aux changements structurels mentionnés, pour expliquer le comportement du dollar américain. L'objectif de la politique américaine était au début des années 1980 de recentrer le système monétaire et financier mondial sur les États-Unis. La puissance du dollar était alors une condition sine qua non pour leur permettre de retrouver une position centrale qui s'était fortement érodée au cours des années soixante-dix avec le développement de l'euromarché, l'apparition des centres financiers offshore et l'étonnante croissance de l'eurodollar.

Les conséquences de la réévaluation du dollar furent pourtant contradictoires, en raison surtout du coût économique énormément élevé qu'elle engendrait. La baisse de compétitivité, les déficits jumelés du commerce et des finances publiques, le manque de stimulation des exportations, l'accélération du déclin de certaines branches motrices, etc.... furent quelques unes des conséquences les plus visibles de la « financiarisation » de l'économie. Le triomphe éphémère du dollar précipita les problèmes d'adaptation d'une économie américaine dont le déclin sur les marchés mondiaux était devenu plus visible que jamais.

Au début de 1985, arriva le temps des ajustements : la réévaluation du dollar était alors telle que c'était non seulement la reconversion même de l'industrie, si nécessaire au renouvellement de l'hégémonie nord-américaine, qui était remise en question mais aussi toute la stabilité du système monétaire international. Les États-Unis ne

pouvaient continuer à jouir impunément de ce droit régalien de financer leurs déficits par leur propre monnaie et drainer ainsi au détriment de l'équilibre économique international les capitaux du monde entier attirés qu'étaient ceux-ci par cet énorme marché qu'ils représentaient alors. La dévaluation du dollar commença en mars de cette année. En septembre, une entente surviendra entre les membres du groupe des cinq (Accord Plaza) pour obtenir une baisse concertée et contrôlée du dollar et en limiter les mouvements erratiques et spéculatifs. Les résultats furent immédiats : le dollar perdit de 25 à 32 p. cent de sa valeur par rapport aux principales monnaies durant les 18 mois qui suivirent. Mais les limites de cette politique de coordination entre les pays [121] industrialisés commencèrent à se manifester au mois d'août 1986. Les divergences sur le taux que devait atteindre le dollar et sur les marges de fluctuation entraînèrent l'échec de la réunion de septembre 1986. On entrait dans une nouvelle période d'instabilité monétaire et de tension dans les relations économiques internationales. La chute du dollar continua pour finalement se stabiliser entre mars et août 1987 à la suite de l'Accord du Louvre de février. L'accumulation et la persistance des déséquilibres macro-économiques des États-Unis et surtout le peu d'empressement dont semblait faire preuve l'administration américaine pour les réduire provoquèrent une nouvelle baisse du dollar et amenèrent la Banque fédérale d'Allemagne à agir unilatéralement. Avec la crise boursière d'octobre 1987 s'amorcera un nouveau mouvement de dépréciation du dollar, celui-ci atteignant alors son niveau le plus bas d'après-guerre.

La dépréciation du dollar commença à produire ses effets positifs sur le solde du commerce extérieur à partir du second semestre de 1987. Cette année-là en effet, ainsi qu'en 1988, les exportations nettes contribuèrent à la croissance économique américaine, phénomène qui ne s'était pas vu depuis 1980. Ce renversement de tendance ainsi que la poursuite de la croissance économique sous l'impulsion du relâchement monétaire eurent pour effet de susciter un nouveau mouvement de réappréciation du dollar face au yen japonais et aux monnaies européennes en 1988 et en même temps, une stabilisation des marchés monétaires durement ébranlés par le krach boursier de 1987.

Malgré l'amélioration relative de la balance commerciale et des comptes courants, les perspectives d'une amélioration significative et solide de la position extérieure des États-Unis ne sont pas très

favorables. Cela demanderait que ceux-ci retrouvent le leadership en matière industrielle, beaucoup plus d'ouverture au changement technologique, plus d'investissements et une vigoureuse reprise de la productivité. Or l'ampleur et la profondeur des changements observés dans les positions internationales respectives des États-Unis et du Japon tant sur le plan commercial que financier paraissent plutôt confirmer l'hypothèse que la faiblesse du dollar se maintiendra et que l'on évoluera en conséquence vers un monde de plus en plus multipolaire.

Que constatons-nous en effet ? La part des réserves officielles des banques centrales calculée en dollars s'est maintenue durant cette décennie à un niveau très semblable à celui de 1980 : 67.1 p. cent des réserves officielles en 1987 contre 68.1 p. cent en 1988 (tableau 4). Ceci confirme le fait que le dollar continue d'être l'instrument de paiement et de réserve privilégié au niveau international. Par contre, dans les émissions d'euro-obligations sur les marchés internationaux, le rôle du dollar a considérablement baissé : en 1984, 80 p. cent des nouvelles euro-obligations étaient en dollars, en 1988, le pourcentage ne représentait plus que 40 à 45 p. cent du total (tableau 5).

[122]

Tableau 4
Part du dollar, du yen et du mark
dans les réserves monétaires officielles (en %)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Dollar	68.6	71.5	70.5	71.2	69.4	64.2	66.0	67.1
Yen	4.3	4.0	4.7	4.9	5.7	7.8	7.6	7.0
Mark	14.9	12.8	12.3	11.6	12.3	14.9	14.9	14.7

Source : FMI, Statistiques financières internationales, *divers numéros.*

Notons cependant que ces tendances sur les marchés privés de l'argent contrastent avec ce que l'on continue d'observer dans les échanges internationaux de biens et services alors qu'en comparaison, l'usage du dollar comme moyen de facturation et d'unité de compte, demeure privilégié. Ainsi, par exemple, 90 p. cent des exportations nord-américaines sont calculées en monnaie propre, alors que dans le

cas du Japon, seulement 30 p. cent des exportations sont facturées en yen. En fait, on devrait plutôt dire, dans le cas du Japon, que c'est 68 p. cent des exportations qui sont calculées en dollars. L'effet de puissance demeure donc.

Tableau 5

Émission des euro-bons par type de monnaie (en %)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Dollars	84.4	84.2	71.5	63	41.3	44.5
Mark	8.4	6.1	6.9	9.1	10.6	12.6
Livre	4.2	5.2	4.2	5.6	10.7	13.3
Yen	0.3	1.6	4.7	9.8	16.0	8.8
Total	100	100	100	100	100	100
En millions de dollars	45,501	75.458	136,731	188,747	140,535	138,257

Source : *World Financial Markets,* différents numéros.

Même si l’on observe d'importants changements sur le plan monétaire au niveau international, il est hors de question de conclure à un renversement structurel majeur. Le Japon connaît certes depuis le début de la décennie une vigoureuse internationalisation de sa monnaie, particulièrement, avons-nous dit, sur les marchés privés, mais les États-Unis restent solidement installés au [123] centre du système qu'ils ont contribué à créer au lendemain de la seconde guerre mondiale. D'un autre côté, la tendance à voir le yen remplacer le dollar se dessine de plus en plus. Les indices disponibles permettent d'affirmer que le commencement de ce phénomène date de 1984 avec l'accord signé entre les États-Unis et le Japon, mieux connu sous le nom de l'Accord Yen-Dollar. Celui-ci comportait trois objectifs principaux : 1. l'augmentation de l'usage du yen comme monnaie internationale ; 2. le développement d'un marché monétaire en euro-yen ; 3. la libéralisation des marchés de capitaux japonais notamment par une déréglementation des taux d'intérêt et l'amélioration des facilités d’accès.

Ce phénomène de substitution yen/dollar est particulièrement visible au niveau du commerce mondial et des réserves monétaires internationales où, même si, comme nous l'avons dit, le dollar reste l'unité monétaire de référence, on voit très nettement et très rapidement

le yen gagner du terrain. Ainsi, alors que les exportations japonaises calculées en yen étaient de 18 p. cent en 1977, elles en représentaient 36 p. cent en 1986. Comme monnaie de réserve, le yen est passé de 4 p. cent des réserves totales en 1980 à 7 p. cent en 1987. Comme actif de réserve des banques il est passé, entre 1982 et 1986 de 2.4 à 9 p. cent des actifs totaux. Le tableau 6 offre un panorama complet du processus d'internationalisation du yen.

Tableau 6
Internationalisation du yen

		1981	1982	1983	1984	1985	1986
Commerce japonais calculé en yen (%) :	export.	33.8	34.2	34.5	33.7	35.9	35.3
	import.	2.4	—	—	—	7.3	19.7
Flux bancaires internationaux calculés en yen (milliards de dollars) :	actifs	11.8	5.7	6.4	18.3	43.1	66.2
	passifs	7.5	3.6	3.8	13.1	37.3	51.8
Part du yen dans les actifs bancaires internationaux (%) :	—	2.4	2.7	1.5	5.0	9.0	—
Part des obligations internationales calculée en yen (%) :	6.0	5.2	5.3	5.5	7.8	10.4	6.0

Source : International Currency Review, juin 1988.

[124]

Quelles conclusions pouvons-nous tirer de cette analyse ? Premièrement, la crise du dollar de 1971 n'a pas signifié, comme certains le pensaient, la détérioration rapide et progressive de ses fonctions comme monnaie mondiale. Les thèses, pourtant généralisées durant les années 1970, sur la fin du dollar sont prématurées. Sans doute la rupture des accords de Bretton Woods inaugura- t-elle un processus de profonde remise en question de son rôle hégémonique, mais cela ne veut pas dire son déplacement définitif et généralisé dans ses fonctions de moyen de réserve internationale. Désormais « primus intepares »

après avoir été « primus motor » selon l'expression de B. Cohen [65], le dollar est devenu une monnaie internationale dont le leadership continue de s'exercer, mais sans hégémonie. Le problème évidemment c'est qu'en l'absence d'une norme de conversion monétaire et de mécanismes institutionnalisés d'ajustement comme c'était le cas dans le cadre du système Bretton Woods, un tel régime monétaire requiert une coopération permanente beaucoup plus étroite entre les grandes puissances industrialisés [66].

Deuxièmement, la profonde détérioration de la position internationale de l'économie nord-américaine durant la seconde moitié de la décennie des années 1980 montre les limites du rôle que peut jouer une monnaie nationale comme principal pivot d'un ordre monétaire international. Si jusqu'à maintenant il n'y a pas eu de recul significatif de la monnaie américaine, la progression rapide du yen sur les marchés monétaires et financiers et la présence marquée du mark allemand sur ces mêmes marchés nous amènent vers la constitution d'un monde monétaire multipolaire fondé sur une structure de pouvoir plus diversifiée. L'identité dollar-monnaie mondiale cessera d'être valide dans un sens strict.

Troisièmement, si l'ère de l'après-dollar est ouverte, le système monétaire international continue, malgré les changements survenus, de reposer sur les monnaies nationales, donc sur le dollar. À la différence cependant de ce que qui se passait sous le régime de Bretton Woods celui-ci a perdu le caractère excluant qui était jusque-là le sien. Le dollar n'est plus la référence obligée des autres monnaies ni la seule unité de paiement des échanges internationaux.

Dans un monde caractérisé par un réseau complexe d'interdépendances et d'ambivalences, il ne paraît plus y avoir de place pour un ordre monétaire soutenu par une seule devise-clé. La négociation, la coopération institutionnalisée et la coordination devront être les principes de l'organisation de la diversité monétaire. S'il n'en est pas ainsi, l'accumulation de tensions et les disputes financières ne peuvent que déboucher sur la fragmentation d'un pouvoir monétaire,

---

65 Voir B. Cohen, *La organizacion del dinero mundial*, Mexico, FCE, 1984.

66 Voir M. Aglietta, *El fin de las divisas clave*, Mexico, Siglo XXI, 1987.

incapable de garantir la stabilité et le développement des relations économiques internationales.

[125]

LES INSTITUTIONS ET LES MARCHÉS FINANCIERS : CONCURRENCE ET DÉPLACEMENT

À la fois cause et effet de l'émergence du Japon comme principal créancier mondial et de l'internationalisation de sa monnaie, les institutions financières de ce pays ont crû en importance sur la scène internationale, passant d'une position secondaire dans les années 1970 au premier plan de celle-ci dans les années 1980.

Tableau 7
Les 25 plus grandes banques du monde par rapport à la dimension de leurs actifs, 1988

Rang : 1988	Banque	Milliards de $ 1988	Milliards de $ 1987	Rang : 1987	Rang : 1986	Rang : 1979
1	Dai-Ichi Kangyo Bank	386 937	270,782	1	1	10
2	Sumitomo Bank	376 088	250,568	2	2	16
3	Fuji Bank	364 044	244,057	3	3	14
4	Sanwa Bank	348 358	218,197	5	5	18
5	Mitsubishi Bank	343 593	227,522	4	4	17
6	Industrial Bank of Japan	257 578	215,605	6	8	22
7	Norinchukin Bank	241 947	186,534	9	7	19
8	Tokai Bank	225 121	161,762	16	11	35
9	Mitsui Bank	219 666	154,132	18	13	36
10	Mitsubishi Trust and Banking Corp.	210 466	166,085	13	15	52
11	Crédit Agricole	207 988	214,382	7	9	1
12	Citicorp	203 827	198,388	8	6	3
13	Sumitomo Trust & Banking	196 589	154,435	17	16	57
14	Banque Nationale de Paris	194 516	182,675	10	10	4
15	Barclays	189 198	164,301	14	18	9
16	Mitsui Trust & Banking	183 873	130,529	23	19	63
17	National Westminster Bank	178 345	162,880	15	17	11
18	Crédit Lyonnais	176 663	168,344	12	12	6
19	Taiyo Kobe Bank	176 670	138,654	21	27	42
20	Bank of Tokio	173 575	136,556	22	22	43
n.d.	Deutsche Bank	n.d.	168,904	11	14	5
n.d.	Société Générale	n.d.	144,951	19	20	7
n.d.	Long-Term Crédit Bank of Japan	n. d.	138,950	20	21	39
n.d.	Dresdner Bank	n.d.	130,463	24	26	8
n.d.	Yasuda Trust & Banking	n.d.	128,866	25	25	79

Les avoirs pour les banques japonaises sont calculés au 31 mars, fin de l'année fiscale 1988 au Japon. Pour les autres pays, ils sont calculés au 31 décembre.

Sources : Pour 1979, 1986, 1987, *The American Banker*, différents numéros ; pour 1988, *La Presse*, juillet 1989.

[126]

Agressives dans leur stratégie de pénétration des marchés financiers (par le crédit et l'acquisition d'institutions financières dans le monde entier), les banques commerciales japonaises occupent aujourd'hui les 10 premières places dans la hiérarchie bancaire internationale. On estime aujourd'hui à 30 p. cent la masse des actifs bancaires qu'elles contrôlent, en comparaison de moins de 20 p. cent, pour les banques américaines.

Actuellement 16 banques japonaises se situent parmi les 25 institutions les plus grandes pour la dimension de leurs actifs (voir tableau 7) et 107 parmi les 500 plus grandes. En 1961, seulement 6 banques japonaises étaient présentes à l'extérieur de leur territoire avec moins de 30 agences et succursales, et en 1979, seulement 7 banques japonaises apparaissaient sur la liste des 25 plus grandes banques au monde. En 1988, les dix plus grandes banques au monde sont toutes japonaises. Cette progression des banques commerciales japonaises, et avec elles celles des autres institutions financières et des activités boursières, s'est réalisée au détriment des banques américaines : il y a 30 ans, 16 des 25 plus grandes au monde étaient américaines, aujourd'hui seulement 1 apparaît sur la liste des 25 premières, 4 sur la liste des 50 plus grandes et 87 sur celle des 500 plus grandes.

Le recul des entreprises financières américaines est tout aussi visible dans le secteur des banques d'investissement et des firmes boursières. Comme nous pouvons le constater au tableau 8, 11 des 15 entreprises financières parmi les plus importantes au monde sont japonaises. Leur position est aussi désormais dominante sur le marché des euro-obligations : les quatre plus grandes maisons de courtage de ces titres sont japonaises.

Ces données confirment le fait que le contrôle des marchés de capitaux est en train d'échapper bel et bien aux institutions financières américaines. Si ce phénomène confirme le dynamisme du pays dans le domaine financier, il faut aussi l'associer au mouvement de libéralisation des marchés financiers aux États-Unis initié en 1980 avec la loi sur le « Contrôle des changes et du Commerce extérieur » et à l'Accord « Yen-Dollar » de 1984. Tokyo est devenu en quelques années un centre bancaire de premier ordre, pour ne pas dire le centre financier du monde. En 1986 la capitale japonaise occupait la seconde place au

nombre des émissions de titres de crédit internationaux, avec 15 p. cent du total, surpassé en cela seulement par Londres avec 23 p. cent. Est-il nécessaire aussi de rappeler que la Bourse de Tokyo a non seulement connu une croissance spectaculaire de 250 p. cent entre août 1982 et octobre 1987, mais elle s'est aussi considérablement ouverte aux capitaux étrangers ? Depuis le krach d'octobre 1987, sa croissance phénoménale a repris malgré les risques [127] d'explosion financière que fait peser l'écart démesuré qui existe entre les valeurs cotées et les valeurs au livre. [67].

Tableau 8
Principales corporations financières, 1987

		Pays	Valeur du marché millions de dollars, fin 1987	Taux de croissance (%) 1986-1987
1	Fuji Bank	Japon	80,527	62.9
2	Sumitomo Bank	Japon	61,987	32.2
3	Industrial Bank of Japan	Japon	48,423	12.4
4	Nomura Securities	Japon	40, 521	-10.1
5	The Sumitomo Trust & Banking Co.	Japon	21,970	-1.2
6	Mitsubishi Trust & Banking	Japon	21,878	-2.4
7	Tokio Marine & Fire Insurance	Japon	18,802	-7.7
8	Daiwa Securities	Japon	16,564	-7.0
9	Mitsui Trust & Banking	Japon	14,956	-12.8
10	The Nikko Securities Co.	Japon	16,225	-6.9
11	Yamaichi Securities	Japon	12,320	-15.7
12	Allianz Versicherung	RFA	11,050	n.d.
13	Union Bank of Switerzland	Suisse	10,050	n.d.
14	American Express	EUA	10,261	-19.2
15	Deutsche Bank	RFA	8,484	-52.2

Source : Euromoney, mai 1988.

67 Voir Antonio Gutiérrez Pérez, « El crac bursatil, la economia de endeudmiento intemacional y la disputa por la hegemonia », *Cuadernos de la DEPFE-UNAM*, août 1988.

En fait, son pouvoir de résistance a surpris la majorité des analystes. La reprise spectaculaire, après une courte période de réajustement lui a permis non seulement de récupérer en quelques mois les pertes subies durant le krach, mais aussi de terminer l'année 1988 à un niveau de 13 p. cent supérieur au niveau le plus haut avant octobre 1987.

[128]

En guise de conclusion

Les développements économiques et financiers des années quatre-vingt ont profondément modifié les structures financières et monétaires internationales. Le fait le plus marquant est incontestablement le recul des États-Unis et, dans un contexte de montée en puissance rapide du Japon, l'émergence d'un monde multipolaire dont ceux-ci exercent le leadership. L'interdépendance est plus grande que jamais et si la croissance économique mondiale ne peut plus se faire sans elle, les nouvelles réalités monétaires et financières internationales de l'ère de l'après dollar requièrent des formes de négociation permanentes et une coopération étroite de tous les instants entre les principales puissances. Jusqu'ici, en dehors des situations de crise, les relations entre ces dernières ont surtout été marquées par la confrontation et les conflits, et aussi par la difficulté qu'ont les États-Unis et le Japon à reconnaître, pour les premiers qu'ils ne sont plus la puissance hégémonique qu'ils étaient, et pour les seconds que leur nouvelle position sur la scène internationale réclame de leur part plus d'implication et de responsabilité.

[129]

Interventions économiques

Diffusion des nouvelles technologies
Stratégies d'entreprises et évaluation sociale

Publié aux éditions Saint-Martin par le collectif de la revue Interventions Economiques

(Voir sommaire au Verso)

Prix en librairie : 16.95 S

Prix spécial pour les abonné-e-s d'interventions Economiques : 10.00$
(Prix non valable pour les ventes en librairies)

Bon de commande

Veuillez m'envoyer un exemplaire du livre Diffusion des nouvelles technologies. Stratégies d'entreprises et évaluation sociale

Nom _____

Adresse _____

Code postal _____

Je suis abonné : ( ) Ci joint 10.00 $

Je ne suis pas abonné : ( ) Ci-joint 16.95 $ France : 100FF

Envoyez à : Interventions Economiques
C.P. 206, Succursale "C"
Montréal. QC
H2L-4K1

[130]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

No 22/23

L’ÉMERGENCE DES BLOCS ÉCONOMIQUES RÉGIONAUX : LE BLOC CONTINENTAL NORD-AMÉRICAIN

[131]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

No 22/23

L'ÉMERGENCE DES BLOCS ÉCONOMIQUES RÉGIONAUX : LE BLOC CONTINENTAL NORD-AMÉRICAIN

"Continentalisation et continentalisme."

Dorval BRUNELLE

ÉLÉMENTS POUR UNE ANALYSE CONTEXTUELLE

Retour à la table des matières

La démarche privilégiée tout au long de l'analyse vise à soumettre à un début de conceptualisation le processus de la continentalisation actuellement en cours en Amérique du Nord.

Dans un premier sens, ce processus reflète l'ouverture progressive des économies nationales depuis la Deuxième Guerre et participe de ce que l'on appelle la mondialisation de l'économie capitaliste. Dans un deuxième sens cependant, le déploiement de ce mouvement à l'intérieur du continent nord-américain revêt des caractéristiques spécifiques inscrites dans l'histoire propre à chacun des trois pays impliqués d'une part, dans les relations bilatérales entretenues par les États-Unis avec le Mexique, par les États-Unis avec le Canada d'autre part.

Pour ce qui concerne les États-Unis et le Canada, voire le Mexique, les principales caractéristiques de la continentalisation sont : *premièrement*, que le continent nord-américain abrite la première puissance économique du monde ; *deuxièmement*, que le Canada constitue pour les États-Unis la plus importante source

d'approvisionnement en matières premières ; *troisièmement*, que l'ensemble économique canado-américain représente depuis 1945 la relation commerciale la plus importante du monde, dépassant en valeur toutes les autres relations commerciales bilatérales et, *quatrièmement*, que la vocation politique du Mexique le rapproche davantage de l'Amérique latine que des États-Unis ou du Canada.

Afin d'avancer dans l'étude de la continentalisation et de préparer à un approfondissement éventuel des nombreux processus que l'expression est susceptible de recourir, nous procéderons en deux temps : dans une première [132] partie, d'ordre plus général, nous mettrons en place les principaux facteurs d'ordre interne et externe qui favorisent l'intégration des trois économies à l'échelle continentale, tandis que, dans un deuxième temps, nous nous attarderons à cerner le renversement d'approches intervenu au Canada avec le dépôt du rapport Macdonald, rapport qui a pavé la voie à l'Accord de libre-échange canado-américain. Cette partie sera l'occasion de nous demander si l'Accord du libre-échange avec les États-Unis marque ou non l'échec du fédéralisme canadien tel qu'il s'est pratiqué depuis le dépôt en 1940 du Rapport de la Commission royale d'enquête sur les relations entre le Dominion et les provinces, mieux connue sous le nom de Commission Rowell-Sirois.

Posé plus simplement, l'argument que nous voudrions développer soutient que le fédéralisme canadien a fonctionné sous l'empire des paramètres essentiellement nationalistes inspirés du keynésianisme développé par la Commission Rowell-Sirois et que ceux-ci n'ont pas endigué la montée des provincialismes ni les revendications nationalitaires des Québécois ; l'une dans l'autre, ces contraintes ont conduit à la crise nationale qui a trouvé son dénouement juridique dans le rapatriement de 1982 qui, à son tour, a contraint les autorités en place à réviser en profondeur le cadre national et le contexte international dans lequel opérait l'économie canadienne, pour proposer de s'en remettre désormais à l'action des forces continentales. En ce sens, le Rapport de la Commission d'enquête sur l'Union économique et les perspectives de développement du Canada, mieux connu sous le nom de Rapport Macdonald, déposé en septembre 1985, substitue au paradigme national qui prévalait jusque- là un paradigme continental sous l'empire duquel opéreront les gestionnaires de la chose publique au Canada dans les années à venir.

LES DIMENSIONS HISTORIQUES DU CONTINENTALISME

Le développement de l'intégration entre les économies canadienne et états-unienne a conduit à donner un sens particulier à la notion de continentalisation de l'économie nord-américaine. Nous allons tracer les grandes lignes de ce processus en distinguant entre les forces externes et internes qui ont contribué à raffermir ce processus.

Les facteurs externes

Historiquement, les relations d'échange du Canada et des États-Unis s'inscrivaient à l'intérieur de ce qu'un historien canadien a appelé le « triangle de l'Atlantique-Nord ». À cet égard, aussi bien l'Angleterre, les États-Unis que le Canada forment des puissances atlantiques. Cette interrelation s'est cependant effritée sous la poussée de trois facteurs : l'effondrement de l'Empire britannique, [133] le raffermissement de la puissance américaine et la formation du Marché commun à la fin des années 50.

Durant cette période cruciale qui court depuis la signature du Traité de Rome en 1957, qui crée l'Europe des Six, et l'entrée de la Grande-Bretagne dans le Marché commun seize années plus tard, en 1973, plusieurs formules d'institutionnalisation des échanges à l'intérieur de ce « triangle » ont été proposées, depuis la création d'une North-Atlantic Free Trade Association entre le Canada, l'Angleterre et les USA, jusqu'à l'adhésion pure et simple du Canada au Marché commun. Quoi qu'il en soit, la solution qui a prévalu c'est celle qui a conduit la Grande-Bretagne à se joindre au Marché Commun et à briser ce fameux « triangle » de l'Atlantique-Nord, avec le résultat que les échanges transatlantiques croissent dorénavant plus lentement que les échanges canado- américains et que les échanges commerciaux du Canada et des États-Unis avec les pays de la bordure du Pacifique, dont le Japon.

Si l'on ajoute à ce facteur, la menace que la consolidation du Marché unique européen fait peser sur la croissance des économies canadienne

et américaine, prises isolément, on aura en mains les principaux éléments externes susceptibles d'expliquer la négociation d'un accord commercial canado-américain.

Les facteurs internes

On peut faire remonter au début des années cinquante une des premières conceptualisations d'une économie politique nord-américaine. Si, au sortir de la Deuxième guerre, les États-Unis ont établi leur hégémonie sur le monde « libre », la guerre de Corée, déclenchée en juin 1950, va exacerber la précarité de l'économie américaine. Pour pouvoir soutenir leur rôle international, les Américains devront accroître leur capacité industrielle sur leur propre sol. Dans les circonstances créées par la guerre de Corée où rien n'exclut alors que le conflit ne conduise au déclenchement d'une troisième guerre mondiale, le problème de l'approvisionnement de l'industrie américaine en richesses naturelles conduira le président Truman à mettre sur pied une commission d'enquête pour lui confier le mandat d'isoler, de repérer et de proposer des modalités d'accès aux principales ressources naturelles indispensables au maintien de la croissance de l'industrie américaine. Il en sortira en 1952 un rapport, Resources for Freedom, mieux connu sous l'appellation de Rapport Paley. Des 29 produits-clés répertoriés par la Commission, le Canada est identifié comme source majeure d'approvisionnement pour 12 d'entre eux.

Au surplus, au chapitre des stratégies d'approvisionnement, il apparaît alors clairement aux Américains que l'approvisionnement par l'intérieur du continent apparaît tout à fait sécuritaire et préférable à un transit par voie de mer qui serait facilement accessible aux sous-marins ennemis. Dans cette veine, le Rapport Paley recommande la construction d'un ouvrage d'infrastructure majeur, [134] la Voie maritime du Saint-Laurent. Parachevée en 1959, cette canalisation permet désormais d'approvisionner directement depuis Sept-Iles, située à l'embouchure du golfe Saint-Laurent, les usines riveraines des Grands Lacs situées en plein coeur du continent nord-américain. Ce mouvement interne de continentalisation va contribuer à concentrer et à accroître la capacité industrielle des États-Unis et du Canada autour des Grands Lacs dans ce que l'on a appelé le heartland canado-

américain. Plus tard en 1965, cette zone industrielle bénéficiera d'un accord de libre-échange sectoriel important touchant la production automobile et auquel on a donné le nom de « Pacte de l'auto ». L'un dans l'autre, facteurs externes et facteurs internes ont ainsi contribué à accroître l'intégration économique entre les États-Unis et le Canada, intégration qui touche non seulement les dimensions économiques, politiques et stratégiques, mais également les formes culturelles de la vie sociale canadienne. Il y aurait beaucoup à préciser sur ces mécanismes d'intégration, de même que sur l'évolution des relations militaires entre les deux pays ou sur la politique économique, mais les quelques éléments relevés suffisent pour mettre en place les dimensions actuelles de la continentalisation.

LES FORMES ACTUELLES DE LA CONTINENTALISATION

La montée concurrente du Marché commun, du Japon et des autres pays de la bordure du Pacifique sont la cause première d'une exacerbation de la concurrence au niveau international et du déclin relatif de l'économie américaine dans le monde. L'enchevêtrement des causes susceptibles d'expliquer ce renversement majeur dans la position internationale des États-Unis est fort complexe. Contentons-nous d'établir le constat : la part de l'économie américaine dans l'économie mondiale a considérablement décru depuis 1980. Pour maintenir son niveau de consommation, tout en accroissant le niveau des dépenses publiques, le gouvernement américain a été comme on le sait, contraint d'emprunter de plus en plus, avec le résultat que, de première puissance créditrice au monde qu'ils étaient, les États-Unis sont passés au rang de première puissance débitrice. Et ce n'est pas tant le niveau d'endettement atteint en si peu de temps qui fait difficulté sinon la progression de la dette extérieure et de l'endettement total qui posent des problèmes insurmontables. Par exemple, le déficit commercial des États-Unis atteint en 1986 le cap des 150 milliards de dollars ; le déficit budgétaire du gouvernement fédéral les 200 milliards de dollars. Le magazine financier Fortune, dans une de ses livraisons d'avril 1987, relevait que la dette fédérale totale du gouvernement américain s'élevait à 2 billions de dollars. Et si l'on devait ajouter à ce chiffre la masse

totale des dettes des entreprises et celle des particuliers, la somme totale s'élèverait à 9 trillions de dollars. C'est dire que chaque Américain, homme, femme ou enfant assume à l'heure actuelle une dette équivalent à 36,000 dollars par personne. Devant la progression de cette [135] situation, les stratégies se sont polarisées aux États-Unis mêmes autour de deux options : le protectionnisme et le libre-échangisme.

Si ces options sont bien tranchées au niveau théorique, au niveau politique, elles ont été intégrées de manière tout à fait originale dans la « reaganomique », cette approche propre à l'ex-président Reagan qui a tenté de concilier libre-échangisme et protectionnisme à l'intérieur de l'espace économique continental en proposant de mener des négociations de libre-échange avec le Canada et le Mexique notamment, tout en laissant le terrain libre aux groupes d'intérêts les plus puissants à l'intérieur des États-Unis pour définir les mesures économiques ou politiques de leurs partenaires commerciaux qui constituent des pratiques déloyales. En ce sens, le continentalisme ne renvoie pas uniquement au phénomène d'accroissement des échanges dans un espace continental nord- américain, il renvoie également à une restructuration du capitalisme américain en vertu de laquelle on assiste à un déplacement de l'activité économique depuis le heartland, c'est-à-dire depuis le pourtour des Grands Lacs, vers le sud et le sud-ouest, ce que des analystes appellent un déplacement depuis le *frost belt* vers le *sun belt*.

Ce mouvement induit un redéploiement des activités industrielles aussi bien au Canada qu'au Mexique où chacun des deux pays est appelé à se spécialiser dans les secteurs pour lesquels il détient un avantage comparé, les richesses naturelles dans le premier cas, la main-d'œuvre à bon marché dans le second.

En effet si, historiquement, la continentalisation de l'espace nord-américain touchait essentiellement les économies, canadienne et américaine, depuis la crise économique du début des années 1980 surtout, celle-ci rejoint désormais le Mexique. Lors de sa campagne électorale de l'été 80, Ronald Reagan n'avait d'ailleurs pas hésité à faire de la négociation parallèle d'accords de libre-échange, avec le Canada au nord et avec le Mexique au sud, un élément-clé de son programme. Ce libre-échangisme devrait servir deux fins : premièrement, accroître et resserrer les échanges entre les trois partenaires en faisant bénéficier l'économie continentale d'importantes économies d'échelle ;

deuxièmement, renforcer le poids et le contrôle des États-Unis sur les politiques de développement national de ses deux autres partenaires. En retour, le libre-échange devrait contribuer à nouer des liens économiques continentaux plus étroits entre le Mexique, les États-Unis et le Canada.

Pour le moment, ce processus est surtout dicté par les besoins de croissance de l'économie américaine elle-même, de telle sorte que les contraintes de la spécialisation sont reportées sur les épaules des deux partenaires. Il apparaît alors indispensable de distinguer, au niveau théorique, entre la continentalisation entendue comme redéploiement et relocalisation de l'activité industrielle à l'échelle du continent, du continentalisme entendu comme stratégie propre à une économie politique états-unienne d'inspiration « reaganienne » qui envisage l'accroissement du contrôle sur les politiques nationales de ses [136] partenaires, comme un mécanisme visant à prolonger ou à étendre son pouvoir économique propre. À cet égard, la notion de continentalisme relève d'une stratégie de débordement du capitalisme américain au-delà de ses frontières immédiates, stratégie dictée par l'évolution des échanges commerciaux entre les pays d'Amérique du Nord.

À l'heure actuelle, en effet, le Canada et le Mexique sont respectivement les premier et troisième partenaires commerciaux des États-Unis. Au surplus, le déficit commercial de ces derniers, face au Mexique, est passé au quatrième rang parmi les déficits les plus importants, venant après ceux que les États-Unis connaissent face au Japon, au Canada et à l'Allemagne de l'Ouest.

LE MEXIQUE DANS L'ESPACE CONTINENTAL

La plupart des analyses au Canada ont surtout privilégié une approche en vertu de laquelle le Canada et les États-Unis occupent seuls l'espace continental nord-américain [68]. À l'heure actuelle, cette vision est de moins en moins défendable, que ce soit aux niveaux géographique, économique ou culturel. Au demeurant, si cette démarche peut se justifier aux yeux des Canadiens dans la mesure où leurs échanges avec le Mexique se réduisent à l'envoi annuel de hordes touristiques, la situation se présente différemment pour les Américains puisque ceux-ci entretiennent des liens beaucoup plus intimes avec leurs voisins du Sud. En effet, non seulement la frontière américano-mexicaine a-t-elle été l'enjeu de plusieurs affrontements militaires tout au long du XIXième siècle mais, de surcroît, le poids démographique du Mexique d'une part, le déplacement des axes d'industrialisation vers le sud aux États-Unis d'autre part, ont été des facteurs qui ont contribué à accroître sensiblement le niveau des échanges entre les deux pays au cours de la dernière décennie.

En revanche, dans l'esprit du gouvernement conservateur en poste à Ottawa, la question du libre-échange a été et demeure à cet égard hautement sélective puisqu'il s'agit bel et bien d'entretenir et de resserrer les liens privilégiés avec les États-Unis uniquement [69]. Le simple fait que les échanges commerciaux [137] entre le Canada et l'Amérique latine continuent de décroître sensiblement depuis 1980 contribue à accroître ce sentiment d'isolement et à rendre encore plus

---

68 Et jusqu'à récemment d'ailleurs, puisque l'on retrouve cette exclusion à la première ligne d'un article consacré à l'analyse d'une économie politique continentale qui favorise une option libre-échangiste exclusive entre les deux pays et qui commence ainsi : « The North American political economy (with apologies to Mexico) is a shorthand reference to the political economy of Canada-United States relations ». Or, ces « excuses » reflètent davantage la cécité des auteurs que leur civilité. Voir : David Leyton-Brown et John Gerard Ruggie, « The North American Political Economy in the Global Context : an Analytical Framework », *International Journal*, XLII, 1, hiver 1986-87, p. 3-24.

69 Giles Gherson, « In Search of New Relationship with U.S. », *Financial Post*, 9 mars 1985, p. 48.

pressante la négociation d'un statut particulier avec les États-Unis et ce, même si les échanges avec le Mexique progressent lentement [70]. On peut d'ailleurs se demander si une telle stratégie sera encore défendable lorsque les Américains auront mené à terme des négociations commerciales qui ont déjà donné lieu à la signature d'un premier accord américano-mexicain en novembre 1987.

Pour sa part, le Mexique a longtemps entretenu ses relations d'échange surtout avec des puissances européennes comme l'Allemagne, l'Angleterre ou la France. C'est surtout depuis la Deuxième guerre que nous avons assisté, là aussi, à l'intensification d'un processus de continentalisation de l'économie avec le résultat que le Mexique est, derrière le Canada et le Japon, le troisième partenaire commercial des États-Unis.

L'intensification des échanges dans la conjoncture actuelle oblige ainsi les deux autres partenaires à envisager différemment l'isolement dans lequel ils avaient pu se cantonner jusqu'ici l'un vis-à-vis de l'autre. Malgré tout ce qui les sépare en effet, l'éventualité d'une institutionnalisation du continentalisme risque désormais de poser des problèmes communs au Canada et au Mexique, dans l'hypothèse où leur choix stratégique les conduit à privilégier de faire affaire avec une puissance économique dont la réputation impérialiste est pourtant bien établie. C'est sans doute sur ce plan que la diffusion de l'expérience historique du Mexique peut s'avérer bénéfique pour les Canadiens et les Québécois, surtout depuis que l'affaissement de leur propre identité nationale les conduit à sous-estimer les effets pervers d'une domination américaine. Quant aux Mexicains, une meilleure connaissance de la situation canadienne pourrait les mettre au fait des conséquences éventuelles de l'intégration économique et culturelle.

Il n'y a, en principe, aucun inconvénient au resserrement et à l'intensification des relations d'échanges dans un espace continental qui fasse place et droit aux trois pays concernés avec leurs richesses humaines et culturelles propres. Bien au contraire ! À cet égard, le continentalisme est un projet fascinant si l'on entend par là assouplir et encourager les relations entre pays, peuples et ethnies, sur la base d'une compréhension et d'un respect mutuels. Malheureusement cependant, il

---

70 Giles Gherson, « Tories Take Long Hard Look at our Trade Policies », *Financial Post*, 9 mars 1985, p. 43.

est permis de douter que le libre-échange soit une façon d'atteindre ce but dans la mesure où le libre-échangisme, en surévaluant l'impact économique des questions et des enjeux comme l'ont montré les débats au Canada durant la précédente campagne électorale fédérale, place les autres rapports d'échange à la remorque et à la merci de la recherche du profit Dans ces conditions, nous risquons d'assister à la montée des tensions [138] entre le continentalisme social et le continentalisme économique. Déjà, à l'heure présente, des conditions particulièrement aberrantes de production dans quelques secteurs agricoles ont contraint des associations de travailleurs à étendre leurs boycotts à l'échelle continentale. Ce genre de conséquences sociales négatives de l'intégration économique entre les trois pays risque de s'intensifier, au détriment des acquis sociaux et culturels du continentalisme [71].

Il convient d'ajouter à ces réflexions une remarque concernant l'attitude des investisseurs canadiens vis-à-vis du Mexique et cette remarque concerne l'institution de la sous-traitance - la maquiladora.

Il y avait en 1985 plus de 680 maquilas implantées en territoire mexicain qui employaient 290 000 travailleurs [72]. Les prévisions situent leur nombre à un million de travailleurs en 1990. Or, récemment, un juriste canadien spécialisé en commerce international attirait l'attention des investisseurs canadiens sur l'intérêt que ceux-ci pourraient tirer dans l'exploitation de cette main-d'œuvre selon la formule utilisée par les Américains. À l'appui de sa thèse, cet auteur relevait, entre autres choses, que les importations canadiennes de pièces d'automobiles effectuées par des entreprises mexicaines sous contrôle américain s'élevaient à 500 millions de dollars, comparativement à 20 millions de dollars il y a cinq années à peine [73]. Cet exemple peut servir

---

71 Un dossier sur le sort des travailleurs mexicains de l'agriculture est tout à fait significatif à cet égard. Voir William Kistner, « Scrutiny of the bounty. The Chemical fog over Mexico's Farm-Workers », *Mother Jones,* décembre 1986, p. 28 et ss.

72 Selon l'enquête de Mark Kramer (« U.S. - Mexican Border : Life on the Line », *National Géographie,* juin 1985, pp. 720-749) ; les salaires versés à ces travailleuses qui ont entre 16 et 24 ans varient de 82 cents US l'heure dans le secteur de la fabrication d'équipement électronique à 50 cents US pour les travailleuses des entreprises de triage des coupons-rabais d'épicerie.

73 Fred Blaser, « Canadian Business Missing out on Mexico », *The Financial Post,* 9 mars 1985, p. 48.

à illustrer à quel point le processus de continentalisation en cours dans l'économie nord-américaine implique désormais les trois pays concernés.

Pour la suite de l'analyse, nous allons réexaminer l'histoire récente afin d'explorer plus avant la situation qui prévalait au Canada et au Québec au moment de la négociation d'un pacte de libre-échange avec les États-Unis.

[139]

DU RAPPORT ROWELL-SIROIS AU RAPPORT MACDONALD [74]

La Commission royale d'enquête sur les relations entre le Dominion et les provinces a été créée par arrêté-en-conseil le 14 avril 1937. Trois ans plus tard, le 16 mai 1940, son Rapport est déposé au Parlement. À la fin de la même année, le premier ministre convoque ses homologues provinciaux à une conférence fédérale-provinciale où serait discuté le contenu du Rapport ; la conférence se tiendra les 14 et 15 janvier 1941.

Dans son discours inaugural W.L. Mackenzie King fait état de quelques commentaires autour de l'analyse effectuée par les commissaires qui ne sont pas sans évoquer le jugement que l'on aurait pu porter sur ses travaux au lendemain du dépôt du Rapport de la Commission Macdonald. Il y dit notamment ceci :

---

74 Deux précisions doivent être apportées à ce stade-ci ; en premier lieu, nous investissons d'une importance déterminante les contenus des deux Rapports Rowell-Sirois puis Macdonald. Non seulement s'agit-il des deux plus importantes commissions royales d'enquête que le gouvernement fédéral ait mis sur pied au cours du dernier demi-siècle, mais elles constituent des cadres de référence incontournables pour comprendre ces stratégies adoptées par la suite. Il suffit de rappeler que toutes deux ont été instituées au lendemain des deux plus importantes crises économiques et politiques qui ont secoué le pays : la crise des années trente et le tarissement des ressources financières des provinces dans le premier cas ; la récession économique mondiale des années 81-82 et la crise du fédéralisme canadien dans le second cas.

> La Commission a bien défini l'état de choses existant ; elle a montré que, dans un monde changeant rapidement, la position du Canada change également ; elle a montré qu'une interdépendance toujours grandissante et l'instabilité du commerce international avaient eu une influence profonde sur le Canada dont l'économie est tellement liée à l'état des marchés internationaux ; elle a montré enfin comment les changements survenus dans la structure industrielle et les obligations sociales avaient créé des problèmes internes difficiles qui n'existaient pas il y a deux générations [75].

La parution du Rapport Rowell-Sirois intervint dans un contexte mondial caractérisé par une mutation profonde dans la fonction de l'État où, à la stratégie que l'on pourrait qualifier de « passive » qui avait prévalu jusque-là, il est désormais convenu de faire jouer un rôle actif ou moteur au gouvernement dans le développement social. On pourrait à cet égard reprendre une réflexion faite par les rédacteurs d'un autre rapport important, celui de la Commission royale d'enquête sur les problèmes constitutionnels instituée par le gouvernement provincial de Duplessis le 12 février 1953, qui écrivent ceci :

[140]

> On constate en effet que, depuis 1932, le budget provincial a cessé d'être uniquement une mesure du coût des services exigés par la société, pour devenir graduellement un indice de la contribution de l'État à la prospérité générale de la population [76].

Cette conclusion s'applique a fortiori au gouvernement fédéral qui, à l'occasion de la crise des années trente, avait tenté d'élaborer une stratégie d'intervention plus cohérente, c'est-à-dire véritablement nationale, dans un contexte caractérisé par la détérioration de la position économique relative de certaines provinces par rapport à d'autres.

L'approche privilégiée par les rédacteurs du Rapport Rowell-Sirois est keynésienne en ce sens qu'elle accorde à l'État central un rôle actif dans l'économie et qu'elle met de l'avant une stratégie politique de

---

75 Le discours inaugural de W.L. Mackenzie King, in *Conférence du Dominion et des provinces*, mardi 14 et mercredi 15 janvier 1941, Ottawa, 1941, p. 5.

76 *Rapport de la Commission royale d'enquête sur les problèmes constitutionnels*, vol. 1, Québec, 1956, p. 301.

création d'emploi. Cette démarche sera d'ailleurs réaffirmée l'année suivante dans le Rapport Marsh [77], et c'est celle qui prévaudra durant toute la période de l'après-guerre.

Les Commissions d'enquête qui seront mises sur pied par la suite, que ce soit par le gouvernement canadien, ou celui du Québec d'ailleurs, ne remettront pas en cause ce paramètre central défini une première fois dans le Rapport Rowell-Sirois, à savoir la nécessité de l'implication active des pouvoirs publics dans l'économie. Ce constat est valable tout autant pour le Rapport Massey-Lévesque sur les sciences et les arts, pour le Rapport Gordon sur le développement économique ou le Rapport Laurendeau-Dunton sur le bilinguisme et le biculturalisme [78] ; il se vérifie également pour les rapports québécois qui, depuis le Rapport Tremblay sur les problèmes constitutionnels jusqu'au Rapport Castonguay-Nepveu, sur les services sociaux, visent essentiellement à accroître le degré d'implication et le niveau d'efficacité du gouvernement dans l'économie et la société.

Pourtant, malgré les visées nationales ou nationalistes des derniers gouvernements dirigés par l'ex-premier ministre du Canada, Pierre Trudeau le continentalisme a progressé de façon notable à tel point que les deux seules options qui ont prévalu au moment des négociations avec les Américains, ce ne fut pas l'opposition entre le continentalisme et le nationalisme, mais bien entre le continentalisme négocié des libre-échangistes et le continentalisme passif des défenseurs du « statu quo ». D'ailleurs, l'argument national ou nationaliste est, à toutes fins utiles, devenu aujourd'hui à peu près absent des débats au point où il n'est plus question de faire intervenir dans l'argumentation les variables lourdes du discours nationaliste de naguère, par exemple, la question du contrôle [141] étranger — surtout américain — de l'économie canadienne, ou encore les questions d'unité nationale ou de souveraineté politique, c'est-à-dire des débats qui avaient encore cours il y a à peine une demi-douzaine d'années.

Dans la mesure où le Rapport Macdonald propose un important renversement de problématique en comparaison avec le genre d'approche qui avait cours jusque-là, nous serions bel et bien justifiés de faire appel à l'idée d'une substitution de paradigme pour saisir toute

---

77 Léonard Marsh, *La sécurité sociale au Canada*, Ottawa, 1943.

78 Ces rapports ont été déposés successivement en 1951, en 1959 et en 1965.

l'ampleur du bouleversement en cause dans cette nouvelle approche de l'analyse des rapports entre l'État et la société. [79]. Il y a bien sûr une continuité dans les deux recherches, nous l'avons déjà relevé, puisque, tout comme les rédacteurs du Rapport Rowell-Sirois, ceux du Rapport Macdonald sont aux prises avec le défi de la construction d'une économie unifiée. Contrairement à leurs prédécesseurs toutefois, les commissaires dans ce cas-ci ne croient plus ni aux vertus de l'étatisme, ni à celles du keynésianisme ainsi qu'en témoigne la citation suivante :

> Parallèlement à cette évolution qui semblait faire la preuve de l'efficacité de la gestion économique du gouvernement central, surtout par contraste avec la grande crise des années 1930, les idées de Lord Keynes et de Lord Beveridge faisaient leur chemin parmi les responsables politiques et les grands commis de l'État. Keynes, dont les théories avaient été conçues en fonction d'un État unitaire, traitait principalement d'une économie fermée qui n'entretenait ni changes commerciaux ni échanges financiers avec le monde extérieur ; pour simplifier à l'extrême, sa théorie proposait une budgétisation anticyclique destinée à niveler la demande globale et à maintenir le plein emploi. Quant à Beveridge, il posa les fondements intellectuels de l'État-providence moderne en justifiant la création d'un régime universel de sécurité sociale ayant pour objet la protection contre le chômage, la maladie et la vieillesse [80].

Si les commissaires ne remettent pas en cause les acquis de l'État-providence, ils n'en jugent pas moins qu'une réforme en profondeur s'impose et, à cet égard, ils proposent ni plus ni moins qu'une nouvelle stratégie de développement :

[142]

> II nous faut mettre fin à ces habitudes d'intervention gouvernementale dans l'économie qui risquent de décourager l'esprit d'entreprise, de retarder

---

79 « Une des questions centrales pour la Commission concerne la répartition convenable des tâches entre l'État et l'économie. Notre but est d'éclairer ce débat, de démêler les questions complexes qu'il soulève, et de proposer des critères qui permettront d'établir une relation harmonieuse entre ces deux puissants systèmes interdépendants... » *(Rapport de la Commission royale d'enquête sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada*, vol. 1, Ottawa, 1985, p. 44).

80 *Idem*, p. 48.

> les processus d'accomplissement et d'aller à l'encontre d'une allocation adéquate des ressources.
>
> Autrement dit, les politiques industrielles doivent davantage s'harmoniser avec les forces du marché... [81].

De là suit l'idée d'ouvrir davantage l'économie canadienne à la concurrence internationale et de conclure un accord de libre-échange avec les États-Unis. C'est ainsi l'accroissement des rigidités à l'intérieur du système canadien qui justifie une révision des stratégies en vertu de laquelle l'État doit se concentrer sur le fonctionnement des marchés de travail dans la réalisation des « niveaux moyens de chômage » [82].

Les négociations sur le libre-échange ont eu pour fonction de définir les modalités de la satellisation de l'économie canadienne et non pas de favoriser le déploiement de son autonomie. En ce sens, le libre-échange apparaît comme le moment central dans la continentalisation de l'économie canadienne et, par voie de conséquence, de l'économie nord-américaine elle-même. L'issue des négociations confirme l'échec des politiques nationales et keynésiennes sanctionnées sous l'empire des arguments développés par la Commission Rowell-Sirois. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle la Commission Macdonald a cru devoir reprendre et réviser la plupart des instruments légués par le keynésianisme appliqué antérieurement, qu'il s'agisse de l'assurance-chômage ou des paiements de péréquation aux provinces, pour ne nommer que ces deux-là. Le nouveau cadre d'analyse, en privilégiant l'option continentale, implique forcément le démantèlement des institutions et programmes mis en place précédemment et leur remplacement par des projets mieux adaptés au continentalisme et aux contraintes nouvelles imposées par la substitution des forces du marché continental aux besoins de la consolidation du marché national que l'on avait cherché à faire prévaloir jusque-là.

Il subsiste donc une indéniable continuité entre les rapports Macdonald et Rowell-Sirois à un second niveau en ce sens que l'un et l'autre accordent une importance centrale à la question du chômage. Cependant, la rupture intervient bel et bien autour des moyens à mettre en œuvre dans l'atteinte des objectifs visés et, à leur tour, ces stratégies

---

81 *Idem,* pp. 54 et 56.

82 *Idem,* p. 58.

découlent de théories économiques différentes. Bien sûr, entre-temps, les contextes internationaux ont été bouleversés et même si la crise économique constitue l'arrière-plan pour les deux Rapports, la nature de la récession des années 1981-82 établit, pour la Commission Macdonald, la désuétude des moyens traditionnels de sortie de crise mis en place depuis la [143] Deuxième Guerre mondiale. À la perspective résolument nationaliste - on disait parfois « transcontinentale » à l'époque - du rapport Rowell-Sirois, succède une problématique libre-échangiste ou continentale. Ainsi, comme l'écrivent les auteurs du rapport.

> Le libre-échange représente le principal instrument de la Commission en ce qui concerne la politique industrielle. Il repose sur la même démarche intellectuelle que celle qu'ont suivi les commissaires à l'égard de la politique économique intérieure : à savoir que le rôle des gouvernements ne consiste pas à freiner les forces concurrentielles du marché, mais à leur fournir un complément grâce à des mesures d'adaptation positive [83].

Ce déplacement paradigmatique reflète un déplacement géographique où le réseau des échanges canadiens internationaux ne s'inscrit plus à l'intérieur du « triangle de l'Atlantique-Nord » [84], il s'insère désormais dans un cadre continental. Or, il ne faudrait pas conclure de cette substitution que le nationalisme n'est plus une préoccupation, puisque les commissaires prennent la peine de relever que ce genre de défi ne remet pas en question la survie du Canada. Il leur semble au contraire que les contraintes du continentalisme pourront être surmontées grâce à l'institutionnalisation d'une « union économique ». Ce que l'on peut conclure de ce recours au nationalisme, c'est que la consolidation de la nation ne constitue plus un objectif de la politique économique mais bien, à l'inverse, que le « sentiment national canadien » pourra s’affirmer du fait que « le produit national brut accru que nous procurera le libre-échange nous permettra de consacrer plus de ressources à des objectifs proprement canadiens » [85]. Le nationalisme est désormais le point d'arrivée du développement

---

83 *Idem*, p. 66.

84 *Idem*, p. 68. L'expression est due à John B. Brebner, *North Atlantic Triangle*, Columbia University Press, 1945.

85 *Idem*, p. 67.

économique et non plus son point de départ, comme c'était le cas précédemment. On peut néanmoins se demander qui sera en mesure de définir ces objectifs une fois que les lois du marché auront sanctionné l'intégration commerciale de biens et de services dans un espace continental plus homogène, et comment ces objectifs pourraient être atteints.

Si la rupture s'annonce autour de la question du nationalisme économique, elle intervient véritablement dans la redéfinition des liens entre l'État, l'économie et la société où les commissaires précisent :

> Les gouvernements doivent lever les obstacles que leurs propres politiques ont posés sur la voie d'un comportement économique et social plus souple pouvant contribuer à assurer les plus hauts [144] niveaux de vie compatibles avec la liberté individuelle et une juste répartition du bien-être [86].

Pour conclure, nous pouvons dès lors avancer que les principaux paramètres mis en œuvre par les rédacteurs du Rapport Rowell-Sirois ont été profondément révisés par la Commission Macdonald et, pour l'un d'entre eux en particulier, à savoir la fonction de l'État dans l'économie et la société, il y a bel et bien un renversement en vertu duquel, à l'intervention de l'État dans le marché prônée par la Commission Rowell-Sirois, succède désormais le retrait ou le repli de l'État en deçà de l'espace à l'intérieur duquel les lois du marché opèrent. Paradoxalement, la seule référence dont usent les rédacteurs du Rapport tout au long des développements consacrés à cette question centrale qu'est la relation interne entre l'État et l'économie est un renvoi au Manifeste du parti communiste de Marx et Engels d'où est tiré une citation faisant état du rôle progressiste et constructif de la bourgeoisie dans l'accroissement des forces productives [87].

CONCLUSION

86 *Idem*, p. 72.

87 *Idem*, p. 45.

Nous pouvons d'ores et déjà, pour conclure, relever que nous avons affaire à trois niveaux d'analyse quand il s'agit d'étudier les relations entre les États-Unis et le Canada, et qu'à ces niveaux correspondent deux réseaux de pratiques. Le premier engloberait l'étude des interrelations sociales de base qui se déploient de part et d'autre de la frontière, comme les échanges économiques, les mouvements de population (migrations ou tourisme) et les échanges culturels. À ces éléments, il faudrait adjoindre les rencontres formelles entre hommes d'affaires, leaders politiques et, en général, entre tous ceux et celles qui sont impliqués d'une façon ou d'une autre dans des organismes qui entretiennent des relations transfrontières. La liste de ces organisations rassemblerait aussi bien les équipes sportives, que des associations comme les Lyons, Kiwanis, Shriner's ou les Chevaliers de Colomb - Knights of Columbus, en anglais - les rencontres formalisées entre politiciens locaux comme les maires, ou celles entre premiers ministres provinciaux et gouverneurs d'États, que celles-ci soient menées sur une base bilatérale stricte ou sur une base plus large, comme par exemple, la conférence annuelle des premiers ministres et gouverneurs de l'Est des États-Unis et du Canada.

Le second niveau est délimité par ce que l'on appelle le domaine de l'économie politique. C'est ici que l'on trouve rassemblées les modalités de contrôle de l'économie et les fonctions assumées par l'État. Sur ce plan, les [145] États capitalistes contemporains ont eu recours à quatre systèmes d'intervention, en plus de l'élaboration des politiques monétaires ou fiscales, ce sont : la planification privée, la concurrence au sein du marché, la propriété gouvernementale et la réglementation de l'activité de certains secteurs économiques clé.

Si l'on retient cette nomenclature, il faut préciser deux choses : premièrement, l'effet des mécanismes d'intervention, surtout pour un pays de la taille des États-Unis, excède de beaucoup le pourtour de son territoire de sorte que la mise en place d'une politique monétaire révisée ne sera pas sans toucher au premier chef le Canada, tandis que, à l'inverse, un changement important dans la politique canadienne peut être sans effet notable pour les Américains. C'est cet élément que l'on relève en mettant en parallèle la taille économique respective des deux pays. Il faudrait préciser cependant que cette disproportion joue sur un autre plan et limite les alternatives auxquelles le Canada pourrait en principe recourir si ces mesures devaient déplaire aux Américains. La

difficulté d'implanter des programmes nationalistes ou socio-démocrates dans un contexte où prédomine les idéaux libéraux classiques en est une illustration parmi d'autres. Deuxièmement, la stratégie d'intervention de part et d'autre fera appel à un dosage différent des instruments qui, à son tour, reposera sur des conceptions divergentes concernant le rôle des pouvoirs publics dans le fonctionnement de l'économie. C'est ainsi qu'au Canada, à la différence de ce qui se passe aux États-Unis, la démarche historique qui a été privilégiée par le pouvoir central a consisté « à limiter la dépendance à l'endroit du marché de la concurrence en tant que mécanisme de planification et de contrôle » [88] en faveur du recours à la nationalisation et à la réglementation.

Aux États-Unis, à la différence de ce qui s'est passé au Canada, le gouvernement central n'est appelé à intervenir qu'en dernier ressort, c'est-à-dire une fois établi que ni les individus, ni les milieux d'affaires, ni non plus les gouvernements locaux ne sont en mesure d'agir.

Si dans l'ensemble, ces deux premiers niveaux suffisent pour cerner les interrelations entre les pays, il apparaît immédiatement qu'ils n'épuisent pas l'importance de l'ascendant que la civilisation américaine exerce sur nos modes de vie et de consommation, sur nos rapports de production et nos conditions de travail, sur notre habitat et notre cadre de vie, sur notre culture et notre vision du monde. Bien que les Canadiens et les Québécois participent à l'américanité, notre apport apparaît fort modeste par comparaison à notre absorption des valeurs américaines. C'est à ce troisième niveau qu'il convient de situer des influences à la fois plus immédiates et plus occultes. Dans l'immédiat, il y a tous ces produits que nous manipulons ou qui nous manipulent et qui sont américains de conception et de fabrication. Sur un plan encore plus universel, il [146] y a ce déploiement des valeurs et cette vision globale qui fait souvent de nous des Américains juste un tout petit peu plus aliénés que les Américains eux- mêmes, dans la mesure où nous ne savons pas comment prendre une distance critique indispensable pour repérer ce qui nous différencie d'une part, et ce qui, dans la

---

[88] G.B. Reschentler, « Direct Regulation in Canada : Some Policies and Problems », in W.T. Stanbury (sous la direction de), *Studies on Regulation in Canada*, Institute for Research on Public Policy, Butterworth and Co. Ltd, 1978, p. 41.

panoplie des modes et des modèles qui surgissent de là-bas, risquerait de nous causer quelque dommage irréparable d'autre part. C'est le défi auquel sont aujourd'hui confrontés tous les pays peuples ou nations qui survivent à l'intérieur de l'aire d'influence des États-Unis et c'est ce à quoi on fait référence en invoquant l'expression d'impérialisme culturel. Étant américains au point de départ, fortement américanisés ensuite et susceptibles de le devenir de plus en plus au fur et à mesure que nous perdons nos spécificités propres, il n'est pas étonnant que cette dernière dimension, la plus importante de toute, soit celle sur laquelle nous avons le moins de prise et celle avec laquelle une distance critique est la plus difficile à établir.

À cet égard, nous devrions désormais chercher à relever si les formes actuelles de l'intégration entre le Canada et les États-Unis rejoignent ou non celles qui prévalent dans les relations d'échanges entre le Mexique et les États-Unis au-delà les asymétries économiques, politiques et autres entre le Mexique et le Canada. Or, c'est précisément sur l'analyse de ces asymétries entre les pays concernés que devrait dorénavant porter l'étude des dimensions actuelles de la continentalisation à l'intérieur de l'espace nord-américain.

[147]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

No 22/23

L'ÉMERGENCE DES BLOCS ÉCONOMIQUES RÉGIONAUX : LE BLOC CONTINENTAL NORD-AMÉRICAIN

"Les Maquiladoras mexicaines et le libre-échange canado-américain : un cheval de Troie insoupçonné ?"

Cary HECTOR

Retour à la table des matières

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) a suscité un certain nombre d'inquiétudes relatives à un phénomène dit de « libre-échange mexicain indirect ». Il s'agit notamment de la possibilité que, grâce aux maquiladoras (industries d'assemblage établies sur le frontière septentrionale du Mexique), des entrepreneurs américains puissent « submerger » le marché canadien de biens produits au Mexique mais américanisés (« made in USA ») par la grâce de l'ALE. Ce « libre-échange indirect » fausserait la concurrence entre le Canada et les États-Unis à cause de la main-d'œuvre bon marché et des autres avantages matériels (fiscalité libérale, baisse des coûts de production, etc.) que les maquiladoras facilitent aux compagnies américaines. On fait ressortir que le secteur automobile, quoique pour l'essentiel faiblement concerné par l'ALE, en serait déjà une illustration à point nommé [89].

---

89 De telles inquiétudes ont été exprimées par les sources suivantes. John Ralston Saul, « Presentation by John Ralston Saul to the Parliamentary Committee on International Trade », jeudi 24 novembre 1987, Edmonton. Mimeo, 5 pages. Latin American Working Group (LAWG), « Common

[148]

Qu'en est-il, en effet ?

L'ALE aura permis de découvrir au Canada une réalité qui fait partie des échanges économiques et commerciaux entre le Mexique et les États-Unis depuis 1965 mais qui, il est vrai, a connu un nouvel essor — cette fois autrement significatif par son ampleur et ses implications — sous l'impulsion de la crise mexicaine des années quatre-vingt. L'objectif ne sera pas dans cet article d'apporter d'autres « preuves » d'un « libre-échange mexicain indirect », mais plutôt de rappeler un certain nombre de données historiques et empiriques relatives au phénomène des maquiladoras, de replacer celui-ci dans la problématique contemporaine de *l'internationalisation de la production* et de signaler, à titre tout à fait exploratoire, quelques incidences appréhendées de l'ALE sur le plan *continental*, c'est-à-dire à partir d'une perspective tripartite des échanges Canada/États-Unis/Mexique.

LES MAQUILADORAS : UNE TROUVAILLE AMÉRICANO-MEXICAINE

L'article 321 du Code douanier mexicain définit comme maquiladora une entreprise industrielle qui, munie d'équipements importés sur une base temporaire, exporte la totalité de sa production, quel que soit son coût de fabrication, ou qui, sur la base d'une production déjà installée pour le marché interne, se consacre en partie ou en totalité à la production pour l'exportation, en autant que le coût direct de fabrication du produit destiné à l'exportation n'atteigne pas 40

Frontiers. Mexican Export Processing Zones, Canada, and Free Trade », LAWG LETTER, Toronto, vd.x., n° 2, (1988) : 1-8. Institut de recherche appliquée sur le travail (IRAT), « Les Maquiladoras, un cas flagrant de sous-traitance internationale », Débat-midi, 25 avril 1989. À l'occasion de ce débat, j'ai prononcé la conférence d'introduction à partir de laquelle cet article a été rédigé.

p. cent [90]. Comme on le verra par la suite, la notion de maquiladora sera sujette à des modifications (ajouts, extensions) rendues nécessaires par l'évolution aussi bien de ce type d'entreprises que de la conjoncture économique dans laquelle elles s'inscrivent. Mais, historiquement, d'où vient la maquila (opération d'assemblage), et donc la maquiladora (l'entreprise d'assemblage) qui en dérive par substantivation ? [91]

L'historiographie mexicaine et américaine concorde à ce sujet : au Mexique, la production d'assemblage est amorcée en 1965 dans le cadre d'un programme d'industrialisation de la frontière Nord (Programa Nacional Fronterizo/PNF). Créé en 1962, le PNF est appelé à se substituer au programme d'emploi de travailleurs saisonniers (braceros), établi par accord entre les États-Unis et le Mexique en 1942, accord aux termes duquel des contingents fixes de [149] travailleurs mexicains pouvaient être embauchés temporairement aux États-Unis. Il y sera mis fin en 1964, suite aux pressions syndicales américaines [92]. Quant au PNF, il prévoyait l'établissement de parcs industriels dans lesquels s'installeraient les maquiladoras vouées à l'assemblage, à la transformation et à l'exportation de produits américains, destinés au marché américain (principalement). En décembre 1965, il y avait en

---

90 Réglementation du 31 octobre 1972. Formulation empruntée à Jorge A. Bustamente, « El programa fronterizo de maquiladoras : observaciones para una evalucación », *Foro Internacional*, México, XVI, 2, Oct-déc. 1975, p. 183.

91 Les Mexicains disent aussi familièrement, par apocope, *maqui*. On serait tenté de penser à *maquina* comme racine étymologique mais les sources consultées n'en font pas état.

92 Cela n'a pas mis fin pour autant au problème des flux migratoires de travailleurs clandestins, dits *indocumentados* (littéralement « sans document »), qui traversent la frontière mexicano-américaine, sous peine de déportation et, souvent, de mort par accident ou violences physiques. On estime aujourd'hui le nombre des *indocumentados* aux États-Unis entre trois et cinq millions. Selon les autorités mexicaines, il y aurait un million et demi de ressortissants mexicains travaillant aux États-Unis, plus un autre million qui y entrerait annuellement à titre de travailleurs saisonniers. On calcule que les travailleurs mexicains expatriés expédient entre 500 et 900 millions de dollars par année au Mexique, ce qui en ferait la 4ième source de devises la plus importante après le pétrole, le tourisme et les exportations non-pétrolières. Pour ces données, voir Jackie Buswell, « On the Mexico U.S. Border : Between two Laws », *Voices of Mexico*, décembre 1987 - février 1988, n° 6, pp. 30-35.

opération sur la zone frontalière mexicaine 12 maquiladoras employant 3 087 travailleurs [93]. En plus de trente ans, ce secteur d'activités a littéralement implosé : d'après des sources officielles mexicaines [94], l'industrie maquiladora d'exportation (IME) comptait, en novembre 1988, un total de 1 480 entreprises, employant près de 400 000 personnes, soit 325 400 ouvriers (hommes et femmes) et 72 800 techniciens de production et employés de bureau. Comme l'écrivent deux économistes américains, « The maquila program has taken on a life of its own, defeating the intentions of its creators » [95]. Toutefois, il ne s'agit pas d'une évolution linéaire, sans nuances ni soubresauts, d'autant moins que son conditionnement par la conjoncture économique nationale et surtout internationale s'avère décisif. Sans pouvoir entrer dans les détails de cette interaction, l'on peut, en guise de points de repère, signaler ce qui suit.

---

93 Bustamente, *ibid. ;* sur la genèse et le développement des maquiladoras jusqu'à la mi-1970, on peut consulter également : Victor L. Urquidi y Sofía Méndez Villareal, « Importancia económica de la zona fronteriza del Norte de México », *Foro Internacional,* México, XVI, 2, Oct-déc. 1975, pp.149-174.

94 « La Industria Maquiladora de Exportación », *El Mercado de Valores,* México, n° 10, 15 mai 1989, pp. 24-29. Document élaboré par la « Dirección General de Estadística del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática ». Cité par la suite comme DGE.

95 Philip Mirowski and Susan Helper, « Maquiladoras : Mexico's Tiger by the Tail », *Challenge,* Armonk, New York, mai/juin 1989, p. 24.

[150]

UNITED STATES OF AMERICA
GULF OF MEXICO
PACIFIC OCEAN
Gulf of Campeche
M E X I C O
Nogales
Agua Prieta
Ciudad Juárez
Nacozari
Hermosillo
SONORA
Guaymas
Ciudad Obregón
Sta Rosalía
Chihuahua
Ciudad Camargo
Hidalgo del Parral
Piedras Negras
Nueva Rosita
COAHUILA
Nuevo Laredo
Matamoros
Monterrey
Saltillo
Torreón
Gómez Palacio
Cuhacán
Durango
ZACATECAS
Ciudad Victoria
TAMAULIPAS
Ciudad Madero
Tampico
San Luis Potosí
Zacatecas
Aguascalientes
Tepic
Guadalajara
JALISCO
Manzanillo
COLIMA
Colima
MICHOACAN
Uruapan
Toluca
Cuernavaca
Iguala
GUERRERO
Chilpancingo
Acapulco
Puebla
Tlaxcala
Orizaba
Veracruz
Coatzacoalcos
Villahermosa
CAMPECHE
Ciudad del Carmen
Campeche
Progreso
Mérida
Petén
Chetumal
BELIZE
CHIAPAS
San Cristobal
Tuxtla Gutiérrez
OAXACA
Oaxaca
Tehuantepec
GUATEMALA
HONDURAS
EL SALVADOR
Santa Domingo
La Paz
S Lucas
Mazatlán
Durango
Main roads
Main railways
International boundaries
Internal boundaries
Main airports
0 miles 100 200 300 400 500
0 kms 200 400 600 800

[151]

Des maquiladoras traditionnelles aux maquiladoras « du deuxième type »

Cette typologie ne doit pas occulter le fait que les maquiladoras comme entreprises de sous-traitance fonctionnent selon des modalités qui chevauchent la distinction entre « traditionnelles » et « du deuxième type ». En d'autres termes, la typologie historique n'implique pas ici une association/exclusion nécessaire avec tel ou tel modus operandi de la maquiladora. Selon une étude de 1986 de l'American Chamber of Commerce, on pouvait, dans ce dernier sens, distinguer les types suivants de maquiladoras :

- celles qui sont directement des filiales d'entreprises étrangères (américaines pour la plupart), c'est le cas général ;
- des compagnies mexicaines travaillant sous contrat avec des compagnies américaines qui n'ont pas besoin d'investir au Mexique ;
- des compagnies mexicaines sous contrat mais où tout le processus de production est placé sous la supervision d'un responsable désigné par une entreprise américaine (...) ;
- enfin des co-investissements mexicains-américains, qui devraient permettre en particulier de faciliter les transferts de technologie [96].

S'étendant sur quelque 2 000 milles, la frontière septentrionale du Mexique avec les États-Unis borde, de l'Ouest à l'Est, les six États suivants : Baja California Norte, Sonora, Chihuahua, Coahuila et Tamaulipas. À partir de 1965, les maquiladoras vont être déployées essentiellement dans les municipalités ou villes-frontières de ces États,

---

96 Étude citée par Gilles Fourt et Jean Revel-Mouroz, « Les investissements japonais au Mexique », *Problèmes d'Amérique latine,* Paris, La Documentation française, no 89, 3ème trimestre, 1988, p. 139.

soit : Tijuana et Mexicali (BCN), Nogales (SON), Ciudad Juárez (CHIH), Nuevo Laredo et Matamoros (TAMS) [97]. Il convient de noter cependant que dès 1972, la nouvelle réglementation des maquiladoras autorisera leur installation, également, *à l'intérieur* du territoire national. La crise de 1982 entraînera une nouvelle extension de leur localisation, à partir de 1984-85, notamment dans le « triangle » industriel du Mexique, délimité par les villes de Monterrey (nord-est), Guadalajara (sud-ouest) et Mexico (la capitale), voire jusque dans la péninsule du Yucatán où l'offre de main-d'oeuvre est abondante. Selon les données de la DGE, trois États frontaliers concentrent 75 p. cent des 1 480 maquiladoras recensées en novembre 1988 : BCN (619), CHIH (323) et TAMS (171) ; 52,7 p. cent des entreprises sont localisées dans trois municipalités : Tijuana (26,2 p. cent), Ciudad Juárez (17,1 p. cent) et Mexicali (9,4 p. cent). L'évolution du nombre d'entreprises et de la main-d'oeuvre employée est indiquée par le Tableau 1.

97 Ces sigles reprennent les abréviations utilisées par la DGE pour désigner les États de la Fédération mexicaine.

[152]

Tableau 1
Les maquiladoras : nombre d'entreprises et main-d'oeuvre employée, 1965-1988

Année	Entreprises	Main-d'oeuvre
1965	12	3 000
1966	57	4 257
1967	72	17 936
1968	79	n.d.
1969	108	15 858
1970	120	20 327
1971	251	29 214
1972	339	48 060
1973	257	64 330
1974	455	75 977
1975	454	67 213
1976	448	74 496
1977	443	78 433
1978	459	90 704
1979	540	111 365
1980	620	119 546
1981	605	130 973
1982	585	127 000
1983	600	151 000
1984	672	200 000
1985	760	212 000
1986	890	250 000
1987	1 125	305 000
1988 (novembre)	1 480	398 100

Sources : Pour les années 1965-1968 : Mirowski and Helper, *op. cit.*, Table 1, p. 25 ; n.d. = non disponible ; pour 1969-1981 : Joseph Grunwald and Kenneth Flamm, *The Global Factory. Foreign Assembly in International Trade*, Washington, The Brookings Institution, 1985, Table 4-1, p. 140 ; pour 1982-1987 : « La Industria Maquiladora de Exportación », El Mercado de Valores, México, núm. 9, mayo 1 de 1989, Tableau 5. Document élaboré par la Gerencia de Información Industrial de Nacional Financiera. Cité par la suite comme NF ; pour 1988 : DGE, pp. 26-27.

Il s'agit là d'un portrait global de TIME de 1965 à 1988, qui demanderait bien entendu à être explicité avec plus de détails afin de saisir la complexité grandissante de celle-ci durant la période de référence (différenciation territoriale, évolution de la main-d'oeuvre notamment par sexe, etc.). Néanmoins, l'on se [153] contentera d'indiquer ici qu'en général, les analystes de l'IME y distinguent quatre phases : 1965-1974 (installation/consolidation) ; 1974-1976 (période de crise) ; à partir de 1976-1977 : reprise et nouvelle expansion ; puis l'essor caractéristique des années quatre-vingt, notamment à partir de 1984-1985. L'intérêt de cette périodisation réside dans son articulation à la dynamique de l'économie mexicaine dans ses déterminants internes et externes : ainsi, par exemple, la période de crise de 1974-76 est nettement liée à la récession qui a frappé l'économie américaine en 1974-75 tandis que, paradoxalement, il y aura reprise et nouvelle expansion de l'IME en 1976-77 alors que précisément, à partir de cette période, l'on diagnostique l'entrée en crise structurelle du propre modèle mexicain d'accumulation. Par contre, avec les années quatre-vingt, l'on assiste à une implosion de l'IME liée à la fois à la crise économico-financière du Mexique (1982) et aux nouvelles modalités de la production internationalisée (délocalisation, investissements transfrontières, etc.).

Grosso modo, on peut dire que des années soixante à la mi-70, l'IME a été caractérisée par les maquiladoras dites traditionnelles, c'est-à-dire vouées aux branches « classiques » de la production d'assemblage (électricité, électronique, textiles, etc.), bref celles-là mêmes qui feront de Taïwan, Hong Kong, Singapour et des Philippines les « hauts lieux » de ce type de production. Ainsi, sur les 120 entreprises mexicaines recensées en 1970, 54 (45 p. cent) oeuvraient dans l'électricité et l'électronique, 15 (12,5 p. cent) dans le textile, 35 (29,1 p. cent) dans des activités diverses, etc. (Urquidi et Villareal, 1975 : Tableau 7). Mais déjà dans les années soixante-dix, avec l'émergence de ce que l'on baptisera les NPI - Nouveaux Pays Industrialisés — notamment « la bande des quatre » précédemment citée —, ces pays seront capables de production « high-tech » associée, on le sait, à des modalités d'utilisation dite intensive de la main-d'œuvre (« fordisme périphérique »).

Le Mexique emboîtera le pas à ce modus operandi de l'assemblage car sa crise spécifique (surendettement extérieur) amènera ses

dirigeants à prétendre élever l'IME au rang d'une politique globale destinée non seulement à alléger le fardeau de la crise (rentrée de devises, création d'emplois) mais aussi à promouvoir l'industrie nationale (transfert de technologie, élévation de la compétitivité locale, recherche d'une plus grande intégration régionale, etc.) [98]. Ainsi apparaissent « les maquiladoras du deuxième type » [99], favorisées par le décret du 15 août [154] 1983 et dont la promotion est confiée au SECOFI (Secretario de Comercio y Fomento Industrial).

Ces *maquiladoras* se distinguent du premier type par un certain nombre de facteurs ou traits structurels qu'on peut résumer comme suit :

- une plus grande diversification de leurs activités : à l'assemblage proprement dit s'ajoute « un processus de production d'éléments plus élaborés [...] destinés à être incorporés au produit final dans les ateliers de la maison mère ». La construction de moteurs d'automobiles en est l'illustration-type. On y reviendra plus loin ;
- un niveau d'intégration à l'économie régionale supérieur à celui des maquiladoras traditionnelles ;
- utilisation d'une technologie très avancée et d'un niveau de productivité incluant l'automatisation voire la robotisation ;
- force de travail surtout masculine, soumise à la législation sur la sécurité sociale et encadrée syndicalement (grandes centrales officielles), etc.

Ce nouveau type de maquiladoras suscite, au Mexique, des débats et des controverses, d'autant plus vifs que s'y articule la réorientation de

98 Voir à ce sujet l'exposé du ministre responsable du SECOFI, Lic. Héctor Hernández Cervantes à l'occasion d'un Séminaire organisé par le « Colegio Nacional de Economistas » sur le thème : « Apertura Comercial y Proteccionismo, Fomento Industrial e Inversiones Extranjeras », *El Mercado de Valores,* n° 10, 15 mai 1988, pp. 8-12.

99 Prenant appui sur des sources mexicaines, Nayereh Pourdany a utilisé cette expression pour caractériser la nouvelle vague de maquiladoras des années quatre-vingt. On s'inspire ici de sa synthèse. Voir «Les maquiladoras et le développement industriel mexicain ». *Revue Tiers Monde*, T. XXIX, no 113, janvier-mars 1988, pp. 201-210.

la politique économique nationale dans le contexte de crise des années quatre-vingt. S'y greffe également la prise de conscience aiguë que sont à l'œuvre de nouvelles formes de pénétration du capital multinational (japonais, ouest-allemand, « asiatique », etc.), encore que les États-Unis demeurent dominants et continuent, de ce fait, d'influencer les paramètres des règles du « jeu ».

Les maquiladoras : « dernier meilleur espoir » du Mexique ?

> In the years to corne Mexico will be relying on maquiladoras and relatively high technology export companies to generate employment and increase sorely needed non-oil hard currency earnings. These companies are disproportionately foreign. For Mexico to turn around and take a destructive approach to such foreign enterprises at this stage would amount to dashing its last best hope in the economic arena.

On ne saurait être plus explicite et péremptoire : le Mexique prendra appui, dans les années à venir, sur les maquiladoras pour la création d'emplois et la rentrée de devises non-pétrolières. Or, ces entreprises sont étrangères de manière disproportionnée ; et pourtant, le Mexique ne saurait y renoncer sans mettre en péril son « dernier meilleur espoir », disons, de sauvetage économique. Ainsi s'exprime un rapport récent de la série EIU (*The Economist Intelligence* [155] *Unit*), sous la signature de Steven M. Rubin [100]. On n'a pas à insister ici sur l'orientation « pro-business » des données et informations, malgré tout précieuses, de cette série. Toutefois, il y a lieu de faire valoir également les analyses et dissidences critiques mexicaines face à l'optimisme gouvernemental et du capital international.

Dans la perspective gouvernementale, l'IME des années quatre-vingt s'inscrit clairement dans une stratégie d'industrialisation par promotion des exportations (IPE), laquelle se substitue à l'industrialisation par substitution des importations (ISI), prédominante

---

100 EIU *(The Economist Intelligence Unit), Mexico,* Conditions and Risks for Business. Spécial Report no 1103 by Steven M. Rubin, London, septembre 1987, p. 13.

jusqu'à son épuisement à la mi-70. Mais, ainsi que l'explique le ministre du SECOFI, cité précédemment, l'IPE s'inscrit, à son tour, dans une politique plus globale d'ouverture commerciale reposant sur quatre « stratégies spécifiques » :

> la rationalisation de la protection commerciale ; le développement des exportations non-pétrolières ; le renforcement des négociations commerciales internationales ; et le développement des zones frontalières et des zones franches du pays [101].

Dès lors, l'établissement et la consolidation de l'IME appellent un cadre juridico-politique approprié que constituera progressivement l'éventail de mesures et d'initiatives prises, à partir de 1983, sur l'IME comme telle, sur la restructuration de l'industrie automobile, sur les investissements étrangers, etc. [102]. Dans ce contexte, l'on se contentera de mentionner à titre indicatif, quelques « stimulants et avantages comparatifs » offerts par le Mexique aux investisseurs actuels et potentiels dans le secteur.

Les nouvelles spécificités du modus operandi de l'IME telles que régies par les lois, décrets et résolutions ad hoc à partir de 1983-1984 (droit de propriété étrangère à 100 p. cent, importation hors-droits ou plutôt sous caution [103], exemption de la TVA, procédures privilégiées, etc.) ont d'emblée contribué à en accélérer la croissance et à en transformer la composition depuis la mi-80. (On projette en effet un taux de croissance annuel de 15 p. cent jusqu'au début des années quatre-vingt-dix, et l'image de sweatshops, attachée à la première génération [156] de maquiladoras, s'évanouit vite au profit de celle des

---

101 Hector, Hernandez, Cervantes, *op. cit.,* p. 8.

102 Il ne s'agit pas de dupliquer ici les nombreuses références disponibles à ce sujet. On consultera avec profit le rapport EIU cité à la note 11, les études de la DGE et de la NF ainsi que l'étude très fouillée de Joseph Grunwald, « The Assembly Industry in Mexico », dans Joseph Grunwald and Kenneth Flamm, *The Global Factory.* Foreign Assembly in International Trade, Washington, The Brookings Institution, 1985, pp. 137-179.

103 En anglais : *in-bond,* d'où l'appellation « in-bond industries » par laquelle on caractérise parfois les maquiladoras (cf. par exemple le rapport EIU).

grands « complexes » de *Ford-Mazda, General Motors*, etc., localisés désormais à l'intérieur du pays).

Mention spéciale doit être faite des coûts salariaux « extrêmement compétitifs » que le Mexique a pu offrir à partir de 1983, notamment comme conséquence de la dévaluation du peso en 1982. Comme le font remarquer Mirowski et Helper, avec des taux équivalents à l/17ème de ceux des États-Unis en 1983, le Mexique « avait la distinction douteuse d'afficher le salaire moyen manufacturier le plus bas de n'importe quel pays semi-industrialisé dans le monde ». Les données du Tableau 2, empruntées aux auteurs, en donnent une certaine indication.

Il convient de remarquer que dans l'IME, la situation s'avère à ce sujet encore plus critique puisque le salaire horaire courant oscille en général autour du salaire minimum, même si celui-ci varie de région à région [104]. Ainsi, au 30 septembre 1986, le rapport EIU signale un salaire horaire minimum de US $0,67 et 0,51, en vigueur respectivement dans les villes de Ciudad Juárez et Chihuahua. Dès lors, il n'est pas étonnant que dans ces conditions, « il en résulte globalement une économie (de coût de production) pour l'entreprise américaine de 14 000 à 18 000 dollars par an par employé » [105].

---

104 Au Mexique, le salaire minimum est établi normalement avec des variations régionales fixées par le gouvernement fédéral. Au sujet de la comparaison entre salaire minimum maquiladora et salaires minima ailleurs au Mexique, Grunwald a fait le constat suivant : « It was found that average maquiladora wages have been higher than minimum wages everywhere, and minimum wages at the border are still well above those in the rest of the country ». *op. cit.*, 170. Ceci est contredit par les enquêtes du chercheur mexicain Jorge Carrillo. Celui-ci observe plutôt : « En termes généraux, jusqu'à la mi-1983 la politique salariale dans les usines maquiladoras a été de payer le salaire minimum. Les principales études, basées sur des questionnaires et entrevues, indiquent que ce salaire était perçu par plus de 70% des travailleurs directs ». J. Carrillo, « Conflictos laborales en la industria maquiladora de exportación », *Comercio Exterior,* Mexico, vol. 36, n° 1, 1986, p. 51. (Traduction : CH.)

105 Pascal Maccioni, « Un exemple d'exploitation industrielle d'une frontière : le système des *maquiladoras* ou « In-Bond Plants » entre les États-Unis et le Mexique », *Problèmes économiques,* La Documentation française, n° 2011, 11 février 1987, p. 31.

[157]

Tableau 2
Salaire industriel moyen, pays choisis, 1983-1986
(en dollars des États-Unis par heure de travail)

Pays	1983	1984	1985	1986
Hong Kong	1,52	1,60	1,78	1,87
Taïwan	1,46	1,70	1,45	1,77
Brésil	1,46	1,23	1,28	n.d.
Mexique	0,71	0,76	0,88	0,60
États-Unis	12,04	12,59	12,97	13,09

Source : adapté de Mirowski et Helper, *op. cit.*, 1989, Table 2, p. 26 ; n.d. = non disponible.

Au-delà de ces stimulants, somme toute « classiques » (législation accommodante, main-d'œuvre, bon marché, etc.), d'autres facteurs d'attraction liés en particulier au besoin de mobilité du capital multinational, ont contribué à accroître la présence massive de maquiladoras du deuxième type. Les auteurs cités précédemment font état de l'émergence d'une « structure triangulaire » qui permet aux firmes multinationales du Japon, de la RFA, de la « bande des quatre », etc. « d'amener au Mexique des biens non originaires des États-Unis, (puis) soit de les travailler (process) davantage soit simplement de les réassembler, et enfin de livrer le produit final aux États-Unis ». Cette structure triangulaire fournirait quatre types d'avantages à ces firmes : 1) l'accès aux bas tarifs et salaires ; 2) la jouissance d'un environnement unique pratiquement non réglementé dans un contexte semi-industrialisé ; 3) la possibilité de se soustraire aux menaces de sanctions commerciales de la part des États-Unis ; 4) la possibilité de contourner certaines contraintes américaines (lois fiscales, syndicats, restrictions environnementales), tout en ayant accès au marché des États-Unis. Mirowski et Helper explicitent spécifiquement le point 3, qui est d'intérêt pour comprendre le rôle de « paratonnerre » que le capital multinational fait jouer aux maquiladoras « face aux orages de plus en

plus menaçants de la guerre commerciale » (cf. notamment États-Unis/Japon) [106].

Aussi la présence de plus en plus massive de ce capital dans l'IME, en particulier à partir de 1984, vient-elle confirmer aux yeux des dirigeants mexicains la justesse ou la pertinence des décisions prises en ce sens. Ainsi, selon la NF, « seulement au cours des neuf premiers mois (de 1988), l'augmentation (des maquiladoras) a été de l'ordre de 200, confirmant ainsi l'essor de cette industrie, lié à un plus grand intérêt du Japon et d'autres pays appartenant à la Baie du [158] Pacifique pour investir et profiter des avantages de la proximité du marché nord- américain ». Conséquence rapportée par Mirowski et Helper : « des dix maquiladoras les plus importantes en 1988, quatre étaient japonaises et contribuaient 45 p. cent de l'emploi de celles-ci » [107].

L'IME comme « dernier meilleur espoir » du Mexique ? Les porte-parole gouvernementaux n'ont pas, que je sache, repris à leur compte une affirmation aussi hasardeuse. Toutefois, les déclarations de politiques relatives à l'IME en font clairement une avenue importante de la stratégie mexicaine de sortie de crise. Dans son étude de 1989, la NF indique les espoirs qui y sont fondés : « [...] l'IME représente fondamentalement une source génératrice d'emplois et de devises pour le pays. L'importance qu'elle a revêtue au cours des dernières années découle de l'élargissement et de la diversification non seulement des produits qu'elle élabore mais aussi des processus de production, ce qui a impliqué le développement et l'utilisation de technologies plus modernes, génératrices d'indices plus élevés de productivité et de rentabilité » [108]. On estime autour de 1,5 milliard de dollars les rentrées de devises fournies par l'IME. En ce qui concerne l'emploi, celle-ci, affirme encore la NF, constituait en 1984 8,4 p. cent de l'emploi manufacturier total, en 1985, 8,6 p. cent et en 1986, 10,5 p. cent, ce

---

106 Mirowski et Helper, *op. cit.*, pp. 26 et suiv.

107 NF, 1989 : 25. C'est moi qui souligne ; Mirowski and Helper, *op.cit.*, p. 27. Cette présence massive n'est pas sans rapport avec les « assouplissements » apportés par le Mexique à sa législation sur les investissements étrangers. Aussi n'est-ce point par hasard qu'à l'heure actuelle, le Japon se trouve être le deuxième investisseur étranger le plus important au Mexique après les États-Unis et avant la République fédérale d'Allemagne.

108 NF, 1989, p. 19 ; souligné et traduction par C.H.

dernier pourcentage devant être toutefois relativisé à cause d'une chute de l'emploi manufacturier de 3,1 p. cent en 1985-1986.

Or, les critiques de l'IME non seulement ramènent ces données empiriques à des perspectives plus modestes mais aussi, au nom et à partir d'une optique nationale de développement, récusent l'IME parce que structurellement dépendante de l'extérieur et donc à terme porteuse d'une hypothèque politique sur la capacité décisionnelle du Mexique en termes de choix et de priorités de fond. Par exemple, Mirkowski et Helper signalent pour 1986 la somme de 1,7 milliard de dollars comme rentrée de devises provenant de l'IME, comparativement à 6,3 milliards pour le pétrole, à 22 milliards pour les exportations totales et à 12 milliards au titre du service de la dette et des paiements en amortissements. Par ailleurs, ils constatent que les 50 à 60,000 emplois annuels créés par l'IME à la fin des années 80, « tout en étant mieux que rien, représentent moins de 7 p. cent des 900 000 nouveaux emplois par an estimés nécessaires par la Banque mondiale juste pour empêcher l'accroissement du taux officiel de 20 p. cent de chômage » [109]. D'autres auteurs mettent l'accent sur les [159] conditions de travail dans les maquiladoras (rotation de la main-d'œuvre, clivage de l'emploi par sexe, syndicalisation, etc.), sur la question de la dépendance (la maquiladora comme enclave) et donc sur l'absence ou la faiblesse des articulations entre l'IME et le reste de l'économie, sur les rapports entre l'IME et la migration trans-frontières, sur les rapports entre l'IME et la problématique de l'investissement étranger au Mexique, etc.

On se doute bien qu'il serait impossible, dans le cadre de cet article, de rendre compte, même minimalement, de toutes ces perspectives critiques. Au demeurant, il convient de signaler leur caractère récurrent depuis la mi-70. Le fait nouveau dans les années 1980 concerne, à n'en pas douter, l'insertion délibérée de l'IME dans les nouvelles stratégies de production du capital aussi bien étatsunien qu'international et

---

109 Mirowski and Helper, 1989, p. 29. Pour une synthèse des perspectives critiques jusqu'à la mi-1980, voir Grunwald, op. cit., pp. 162-179 ; sur les conditions de travail et autres questions connexes, voir l'étude très détaillée de J. Carrillo, mentionnée antérieurement, 1986 : 46-56 ; sur l'IME et la problématique de l'investissement étranger, voir Victor M. Bemal Sahagún, « La inversión extranjera en 1970-1984 », dans Alonso Aguilar M. et al., *El Capital Extranjero en México,* México, Editorial Nuestro Tiempo, 1986 : en particulier pp. 136-144.

multinational. Ainsi, par exemple, examinant sur une base analytique empirique la détérioration des termes d'échange de l'IME pour 1980-1985, B. González Aréchiga fait intervenir comme facteur explicatif « la distribution internationale des coûts et de l'inflation externe ». L'étude débouche, en conclusion, sur « les contradictions de base de l'activité maquiladora », à savoir :

a) il n'est pas possible de renforcer le secteur maquiladora au Mexique sans, en contrepartie, affaiblir ses termes d'échange avec l'extérieur,

b) on ne peut réaliser une plus grande intégration nationale sans réévaluer [l'IME] par rapport au reste de l'économie nationale ;

c) une plus grande intégration nationale appelle une détérioration encore plus grande des termes généraux d'échange de l'économie mexicaine [110].

La boucle est ainsi bouclée : ces éclairages critiques replacent l'IME dans la perspective élargie de l'internationalisation de la production au cours de la décennie quatre-vingt

LES *MAQUILADORAS* DANS LA MOUVANCE DE LA GLOBALISATION DES ÉCHANGES

On sait que depuis le début des années quatre-vingt, le mouvement de restructuration du capitalisme a entraîné une « explosion » de l'investissement transfrontières l'émergence d'un véritable marché de capitaux sans frontières, [160] ainsi que le développement et l'utilisation répandue de nouveaux instruments financiers, le tout conduisant à une restructuration des affaires à l'échelle mondiale — une véritable « perestroïka capitaliste globale ». L'auteur à qui ces idées-forces sont empruntées est vice-président de la CS First Boston

110 Bernardo González Aréchiga, « Deterioro de los términos de intercambio de la industria maquiladora, 1980-1985 », *Foro Internacional*, México, XXVIII, 3, janv.-mar. 1988, pp. 404-441.

Inc. ; il indique, entre autres formules-chocs de cette autre perestroïka : « Successful companies must be intensely local and intensely global at the same time — an apparent contradiction wherein lies the formula for success » [111].

La deuxième vague de maquiladoras s'inscrit d'emblée dans la « globalisation », c'est-à-dire la pénétration (et l'entrecroisement) de différentes frontières culturelles par le capital multinational pour y tirer avantage de conditions favorables à la réalisation d'un certain nombre d'objectifs (économie de coûts de production, gains de productivité et de rentabilité, diversification stratégique, etc.). On a déjà mentionné et explicité leur présence croissante (cf. supra) à partir de 1983-1984, grâce aux conditions créées et initiatives prises par le gouvernement mexicain en ce sens. Il s'agit ici d'en faire une brève illustration à l'aide du secteur automobile, ce pour deux raisons : d'une part, ce secteur est typique de la « perestroïka capitaliste globale » qui semble avoir porté ses fruits, compte tenu des résultats « miraculeux » pour 1988 [112], d'autre part, il pourrait suggérer des indications, même préliminaires, pour une réflexion approfondie sur la pertinence — ou non — du « libre-échange mexicain indirect ».

Comme conséquence de la crise économico-financière de 1982, la contraction du secteur automobile a amené le gouvernement mexicain à entreprendre une « restructuration rationnelle de l'industrie automobile » (c'est le titre du décret de septembre 1983 qui y a présidé). Comme le fait remarquer le rapport EIU, les principales compagnies étrangères (Nissan, Chrysler, Ford, General Motors, Volkswagen) « n'ont pas réagi négativement » au décret, si l'on en juge par leurs investissements massifs dans le secteur (EIU, 1987, p. 68). Malgré les

---

111 John M. Hennessy, « Restructuring Capitalism. The World Catches Takeover Fever », *The New York Times,* mai 21, 1989, F 3. John H. Dunning, spécialiste britannique de la multinationalisation, (firmes, capital, management etc.) a produit récemment une étude extrêmement dense de l'ensemble du processus : *Explaining International Production,* London, Unwin Hyman, 1988. D'intérêt particulier pour notre propos (quoique limité parce que s'adressant surtout à la Communauté économique européenne) est le chapitre intitulé : « Cross-Border Corpo- rate Intégration and Régional Intégration », pp. 291-303.

112 Dominique Sicot, « Les stratégies planétaires de l'automobile ». *Science et Vie Économie,* (Dossier), n° 50, mai 1989, pp. 54-64.

restrictions imposées par le décret (notamment sur le pourcentage d'intégration à atteindre entre 1984 - 1987 et plus tard : 50 à 60 p. cent pour les véhicules passagers, 65 à 80 p. cent pour les camions - moyens et lourds, etc.), ces compagnies ont pu tirer profit de la dévaluation du peso et des bas salaires leur permettant de produire des automobiles compétitives sur le marché mondial. On se rendra compte en effet qu'à l'intérieur de l'IME, le secteur automobile est en [161] croissance soutenue à partir de 1983, tant par le nombre d'entreprises en opération que par la main-d'œuvre employée et l'importance de la valeur ajoutée (cf. Tableau 3).

Tableau 3
Part du secteur de l'automobile et du transport dans l'industrie maquiladora d'exportation (1980-1987)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Nombre d'entreprises	53	44	44	49	52	63	69[a]	108b
en % du total de l'IME	(8,5)	(7.3)	(7,5)	(7,8)	(7,2)	(8)	(8,4)	(9,6)
Main-d'oeuvre (en milliers)	9,9	11,5	13,0	25,6	32,7	43,4	46,4 »	59
en % du total de l'IME	(8.0)	(8,8)	(10,6)	(14,8)	06,2)	(19,9)	(19,9)	(19,3)
Valeur ajoutée au Mexique*	62,5	127	144	172	231	342	81[e]	n.d.
en % du total de l'IME	(8,1)	(13)	(16,9)	(21)	(20)	(26,7)	(25,7)	n.d.

Sources : 1980-1986 : *Business International et gouvernement mexicain,* reproduit et adapté de EIU, 1987 : Tableau 6, p. 53 ; 1987 : NF, 1989 : Tableau 2, p. 20.

* En millions de dollars ; a) jusqu'en avril 1986 ; b) comprend équipements de transport et accessoires ; c) pour janvier-mars 1986 ; n.d.) non disponible en dollars.

Dès 1984, les exportations de moteurs d'automobiles augmentèrent de 39 p. cent, celles de pièces détachées de 54 p. cent, l'industrie automobile devenant ainsi la deuxième industrie d'exportation et la quatrième source de devises du Mexique [113]. Dans l'IME, les grandes marques s'installent l'une après l'autre ou concurremment : Ford à Chihuahua, General Motors et Chrysler à Ramos Arizpe (« le plus important complexe automobile du Mexique » : Pourdanay, 1988, [162] p. 208), Renault à Gomez Palacio (jusqu'en août 1986), Ford-Mazda à Hermosillo [114].

Dans ce contexte, on fait beaucoup état de la poussée japonaise au Mexique (Nissan, Toyota-Mazda, Honda). Il s'agit en réalité d'un mouvement qui permet aux Japonais de poursuivre leur stratégie de pénétration nord-américaine après qu'ils eurent accepté l'auto-limitation de leurs exportations vers les États-Unis en 1981-1982 (Voluntary Restraint Agreement). Sur invitation de la United International Trade Commission, ils entreprennent alors de s'implanter aux États-Unis et au Mexique, soit directement soit en association avec leurs propres concurrents (Toyota/General Motors, Mazda/Ford, Mitsubishi/Chrysler, Suzuki/General Motors, etc.). D'où aussi la manne successive de subventions accordées par les différents États pour faciliter ces implantations (Toyota : 125 millions de dollars par le Kentucky ; Mazda/Ford : 52 millions de dollars par le Michigan ; Mitsubishi/Chrysler : 83,3 millions de dollars par l'Illinois ; Honda : 22 millions par l'Ohio ; Nissan : 19 millions par le Tennessee, etc.). Le dossier de Science et Vie Économie, précédemment cité, d'où ces indications sont tirées, fournit un tableau-synthèse de ces implantations (localisation, modèles, nombre de voitures/an, investissement initial, taux d'intégration locale) et illustre bien la stratégie de diversification qui se trouve au coeur de la globalisation. Il convient enfin d'ajouter que ces implantations ne se limitent guère à « la conquête de l'Amérique » mais qu'en fait, à partir de la plate-forme d'exportation

---

113 Jorge G. Castañeda, *México : El futuro en Juego,* México, Joaquín Mortiz. Planeta, 1987, p. 141. Il y aurait donc « concurrence » entre le secteur automobile et les transferts annuels des travailleurs expatriés comme quatrième source de devises pour le Mexique...

114 « Capacité de 150 000 voitures pour l'exportation aux États-Unis », à partir de 1987 (Fourt et Revel-Mouroz, *op. cit.*, p. 130).

nord-américaine, l'on vise aussi bien le marché domestique japonais que le marché européen !

Dans cette structure éminemment complexe des rapports entre constructeurs, contractants, sous-contractants, fournisseurs, etc. et États, interviennent bien entendu des questions d'intérêt national, au sens immédiat d'avantages matériels (emplois, rentrées de devises, etc.). Dans le cas qui nous intéresse, la question du taux d'intégration locale prend toute son importance aussi bien pour les transferts de technologie que pour les exportations nationales des produits. Ainsi, un pays comme le Mexique ne pourra sans doute pas rivaliser avec les États américains ou le Canada en termes de subventions à la production. Par contre, ses infrastructures de pays semi-industrialisé, ses faibles coûts salariaux, son peso dévalué, sa proximité du marché nord-américain, etc. sont des atouts « objectifs » que Ford/Mazda, Nissan, Honda, etc. et les autres mettent d'emblée à contribution, sans état d'âme. Dès lors, faut-il s'étonner qu'« une bonne part des pièces montées aux États-Unis proviennent d'unités de production implantées au Canada et au Mexique » ? [115] Ou encore que Nissan doive atteindre fin 1989 80 p. cent de valeur ajoutée locale au Tennessee « grâce à l'importation de moteurs [163] fabriqués au Mexique et assemblés aux États-Unis » ? [116] En dernière analyse, on peut dire de l'implantation japonaise au Mexique ce qu'une insertion publicitaire récente dans Business Week affirme candidement au sujet de la pénétration japonaise en Asie : « Significantly, the goal of Japanese investment in Asia now is not just low-cost labor, as it was in the '60s and '70s, but rather control of the production process » [117].

S’il est alors possible voire probable que se produise un effet dit de « libre-échange mexicain indirect », il est de loin moins imputable à l'action délibérée de l'État mexicain qu'à celle du capital multinational en action de globalisation. Au demeurant, sur la problématique de l'ALE elle-même, les perspectives mexicaines sont, à ce jour, tout à fait exploratoires, prudentes, même réservées. De fait, vue du Mexique, la

---

115 Fourt et Revel-Mouroz, *op. cit.* p. 132.

116 Dossier *Science et Vie*, mai 1989, Tableau p. 57.

117 Christopher S. Gray, « The World’s Most Important Economic Partnership : The United States and Japan », *Business Week,* 17 juillet 1989, (Spécial Advertising Section). (C'est moi qui souligne C. H.)

question du libre-échange est appréhendée selon une double vision : continentale (ou intégrationniste) et nationale sinon nationaliste. On ne comprendra pas grand'chose aux démarches et considérations mexicaines si l'on n'y fait pas intervenir cette double vision car, pour des raisons historiques largement connues, elle renvoie aux rapports difficiles, complexes - entre le Mexique et les États-Unis. D'où leur importance primordiale dans le positionnement mexicain face à l'ALE.

L'ALE ET LES PERSPECTIVES MEXICAINES : ENTRE LE NATIONALISME OBLIGÉ ET « L'INTÉGRATION SILENCIEUSE » ?

> [...] Un marché commun est inenvisageable. Mais nous souhaitons la conclusion d'un traité commercial avec les États-Unis pour donner des ouvertures à nos exportateurs.
>
> Carlos Salinas de Gortari, président du Mexique, juillet 1989.

> One thing is for sure. Free trade already is spawning much deeper économic ties along northsouth corridors... Canada's integration into a continent-scale economy is accelerating...
>
> Business Week, 17 juillet 1989

Ces deux citations [118] illustrent parfaitement, si l'on ose dire, les paramètres entre lesquels les démarches et initiatives mexicaines sont appelées à se déployer, maintenant que l'Accord de libre-échange canado-américain est devenu [164] une donnée historique continentale et déjà ... mondiale (dans ses implications). Un marché commun (du Mexique) avec les États-Unis (donc avec le Canada) est-elle inenvisageable alors que l'intégration continentale (d'abord Canada/États-Unis) s'accélère ? Paradoxe à première vue déroutant mais non moins réel dans les perspectives mexicaines et qu'il importe d'expliciter pour cerner les nouvelles donnes tripartites qu'implique,

---

118 « Un entretien avec le président du Mexique », *Le Monde*, Paris, 9-10 juillet 1989, p. 4 ; « The Trade Pact is turning into a one-way Street - so far », *Business Week*, juillet 17, 1989. p. 77.

pour le Mexique, le déploiement de l'ALE. Il s'agira bien entendu encore une fois d'aller à l'essentiel.

Le qualificatif utilisé par le président mexicain charrie une densité de réflexes économiques, politiques et idéologiques que l'on soupçonne à peine dans les termes de son interview avec Le Monde. On peut raisonnablement avancer ceux-ci : l'asymétrie fondamentale des relations économiques entre le Mexique et les États-Unis — plus prononcée et moins contrebalancée que celle entre le Canada et les États-Unis ; la dissimilitude de leur système politique respectif, source de frictions et de conflits entre les deux pays ; et leur conditionnement idéologique, historiquement en confrontation (notamment par l'héritage « nationaliste-révolutionnaire » mexicain) — source de malentendus, d'incompréhensions et de tensions inévitables et réciproques. À quoi il faudrait ajouter le clivage culturel évident, même si, par ailleurs, l'américanisation plus poussée des États frontaliers entraîne des effets d'assouplissement et de rapprochement (perçus aussi comme menace potentielle pour l'intégrité nationale).

Bref, alors que le Canada — puissance moyenne du Nord dominant — peut s'engager délibérément dans une démarche d'intégration économique avec les États-Unis (non pas sans risques politiques et culturels), le Mexique, puissance moyenne du Sud dominé mais conscient de sa situation globale de pays en développement, semi-industrialisé et aujourd'hui stratégiquement affaibli par son surendettement extérieur, semble plutôt rechercher les termes d'un accommodement bilatéral confortable avec les États-Unis, doublé de quelques boucliers multilatéraux (GATT, SELA — Système économique latino- américain, etc.). D'où, au départ, le caractère structurellement problématique d'un véritable partenariat tripartite Canada/États-Unis/Mexique. Pourtant, si celui-ci semble être en conséquence encore très éloigné de la formalisation institutionnelle, tout indique que l'entrée en vigueur de l'ALE entre le Canada et les États-Unis va accélérer la dynamique des forces « continentalisantes » (à preuve les premières escarmouches canadiennes sur « le libre-échange mexicain indirect »). Comment le Mexique appréhende-t-il cette dynamique ? Quelles sont ou peuvent être ses parades,

perspectives et options ? La synthèse préliminaire qu'on en présente ci-après s'inspire des premières réflexions d'analystes mexicains [119].

[165]

Supputer le positionnement du Mexique face à l'ALE revient d'abord à prendre en compte les coordonnées de son insertion structurelle dans l'ensemble nord-américain globalement compris, puis, de manière spécifique, par rapport aux États-Unis et au Canada respectivement. Ainsi est-on amené à saisir, ne serait ce qu'en termes empiriques immédiats, les implications de son statut potentiel comme partie prenante à l'ALE. Cette démarche est mise de l'avant par Gerardo Bueno, chercheur associé de El Colegio de México, à partir de quelques agrégats statistiques (cf. Banque mondiale et Banco de México, 1986-1987).

Sur le plan du PIB, les États-Unis constituent 87 p. cent de l'ensemble nord-américain contre 8 p. cent pour le Canada et 5 p. cent pour le Mexique. Alors que les États-Unis disposaient pour la même année d'un PNB per capita de près de 17 000 dollars et le Canada d'environ 14 000 dollars, celui du Mexique était de l'ordre de 2 080 dollars, soit respectivement huit fois et sept fois moins que celui des États-Unis et du Canada. Le degré d'ouverture de l'économie mexicaine (exportations/PNB) était de 18 p. cent en 1984 contre 29 p. cent pour le Canada et 8 p. cent pour les États-Unis.

On connaît largement la configuration des échanges commerciaux entre le Mexique et les États-Unis, de même qu'entre ces derniers et le Canada. Leur caractéristique commune demeure, on le sait, leur

---

119 Eduardo Morales Pérez, « Reflexiones en Torno a las Relaciones Económicas de México con los Estados Unidos y Canadâ», El Mercado de Valores, n° 9, mai 1 de 1989, pp. 26-29; Pedro Fernando Castro Martinez, « El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá », *Comercio Exterior,* vol. 39, n° 4, abril de 1989, pp. 339-347 ; Gustavo Vega Cánovas, « El Acuerdo Bilateral de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos : Implicaciones para México y los Países en Desarrollo », *Foro Internacional,* XXVIII-3, janv.-mars 1988, pp. 387-403 ; Gustavo Del Castillon V., « Relaciones Continentales en Norteamérica : Un Análisis de las Relaciones Tripartites México-Estados-UnidosCanadá », *Foro Internacional,* XXVIII-3, janv.-mars 1988, pp. 367-386 ; Gerardo Bueno, « El Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá », *Comercio Exterior,* vol. 37, n° 22, novembre de 1987, pp. 926-935.

dépendance extrême vis-à-vis du « géant américain ». Qu'en est-il des échanges Mexique-Canada ? Se basant sur des statistiques mexicaines, G. Bueno signale que la participation du Canada dans les importations mexicaines atteint à peine 2 p. cent, voire 1 p. cent pour les exportations. D'où la sixième place occupée par le Canada dans la balance commerciale du Mexique. De son côté, le Mexique participait en 1984 pour seulement 0,4 p. cent dans les importations du Canada et n'occupait également que la sixième place comme exportateur vis-à-vis de ce pays. Le tableau suivant permet de visualiser brièvement ce portrait d'ensemble.

De ce tableau, l'auteur dégage une première conclusion à savoir que « s'il est évident que le Mexique entretient des relations très complexes et intenses avec les États-Unis, ses liens économiques avec le Canada sont (plutôt) ténus, ce qui a peut-être influé sur le caractère essentiellement bilatéral et non trilatéral de ladite initiative canadienne » (l'ALE) (souligné par l'auteur).

De ce tableau, l'auteur dégage une première conclusion à savoir que « s'il est évident que le Mexique entretient des relations très complexes et intenses [166] avec les États-Unis, ses liens économiques avec le Canada sont (plutôt) ténus, ce qui a peut-être influé sur le caractère essentiellement bilatéral et non trilatéral de ladite initiative canadienne » (l'ALE) (souligné par l'auteur).

Tableau 4
Échanges commerciaux du Mexique
avec les États-Unis et le Canada, 1986

	Canada	États-Unis
Importations		
en millions $	183	6 347
pourcentage	2	65
rang	6	1
Exportations		
en million $	167	8 460
pourcentage	1	67
rang	6	1

Source : adapté de G. Bueno, *op. cit.,* tableau 2, p. 928

Dès lors, l'on ne peut que reconnaître le poids conjoint décisif et déterminant du Canada et des États-Unis dans l'ensemble nord-américain : déjà à eux deux, ils constituent la portion géographique du monde la plus importante en termes de production de biens et de services ; en effet, en 1987, la valeur de leur PNB représente 50,1 p. cent du produit des pays industriels à économie de marché, loin devant la C.E.E. (28,3 p. cent) et le Japon (15,5 p. cent). Or, si l'on ajoutait le Mexique comme troisième partenaire hypothétique de l'ALE, on aurait un « bloc commercial » d'une superficie de 21,4 millions de km^2, avec une population de plus de 350 millions d'habitants. Compte tenu des données antérieures sur les échanges asymétriques entre les trois membres de la « plateforme continentale », quels seraient, se demande E. Morales Pérez,

> les objectifs que poursuivrait le Mexique en souscrivant à un instrument d'intégration commerciale et industrielle avec ces pays ? Qu'espère-t-il en recueillir et qu'est-il disposé à négocier en termes de concessions ? [120]

[167]

Ces interrogations et d'autres apparentées forment la panoplie des préoccupations, supputations et hypothèses auxquelles l'on s'efforce d'apporter quelques premiers éléments de réponse.

Quoi qu'il en soit, toute démarche prospective en ce sens ne saurait ignorer les initiatives bilatérales et multilatérales récentes de la part du Mexique, lesquelles ont abouti à des ententes ou des accords avec les États-Unis (avril 1985 et novembre 1987) et à l'entrée du Mexique au GATT (1986). Par ailleurs, à l'encontre de la tournure « techniciste-pragmatique » prédominante dans les négociations entre le Canada et les États-Unis (la prémisse de la convergence nécessaire y étant sous-jacente), les rencontres ou forums du même type entre le Mexique et les États-Unis sont souvent sinon d'emblée au départ politisés, indirectement ou directement, à cause des référents mêmes qui les conditionnent. (D'où en conséquence le caractère laborieux et incertain

120 Morales Pérez, *op. cit.*, pp. 26-27.

de ces négociations.) C'est en ce sens qu'il faut comprendre ce constat qui a presque valeur de postulat :

> Il ne fait pas de doute que n'importe quelle formule qui régule les échanges commerciaux entre le Mexique et les États-Unis aura des répercussions politiques et, à long terme, influera sur la stabilité politique du premier [121].

Cela dit, en partant de l'ALE comme acquis institutionnel, un certain nombre de considérations peuvent être avancées en termes d'incidences et d'options possibles pour le Mexique. Toutefois l'on convient ici de mettre entre parenthèses (non pas de l'ignorer) la posture de rejet ou d'opposition de principe à l'idée d'une extension de l'ALE au Mexique, notamment pour des raisons politico-idéologiques liées à une autre vision de ce pays dans l'ensemble nord- américain (moins de dépendance, plus d'autonomie nationale). C'est le cas des forces et courants dans la mouvance du Front Démocratique National (FDN) qui a émergé lors des élections présidentielles de 1988. Néanmoins, on peut soutenir avec G. Bueno que, compte tenu de l'ampleur de ses liens commerciaux, technologiques et Financiers avec les États-Unis et, dans une moindre mesure, avec le Canada ainsi que de sa participation importante au commerce de l'Amérique du Nord, « c'est une réalité indiscutable que le Mexique est déjà intégré dans cette région économique » [122]. Dès lors, la question se poserait en termes de choix, de marges de manœuvres et de négociations « afin de maximiser les avantages de cette situation » et d'« établir des règles claires et précises en vue de la réglementer ».

[168]

L'on identifie d'abord un éventail de domaines sur lesquels l'ALE aurait des incidences certaines ou probables pour le Mexique (et d'autres pays en développement également) comme pays tiers face aux deux autres partenaires de l'ALE : industries traditionnelles de biens de consommation (textiles, chaussures, vêtements) ; industrie

---

121 Gustavo del Castillo V., « Relaciones comerciales México — Estados Unidos. Del Sistema Generalizado de Preferencias a un acuerdo bilateral de Comercio », *Comercio Exterior*, vol. 6, no 3, marzo de 1986, p. 239.

122 Bueno, *op. cit.*, p. 935. Souligné de l'auteur.

pétrochimique, aciers spéciaux ; industrie automobile et de pièces détachées, etc. [123]. Il s'agit ici du danger de « détour commercial » de certains produits pour lesquels le Mexique dispose d'avantages comparatifs. Cette considération fait justice dudit « libre-échange mexicain indirect » car, ainsi que le note G. Bueno pour le secteur automobile, « le commerce [de véhicules automobiles et de pièces détachées] entre entreprises montre que les accords de production concertés par les firmes transnationales sont déterminants dans les échanges mexicano-canadiens » (souligné de l'auteur).

Selon cet auteur, le Mexique, face à l'ALE, doit se positionner à court, moyen et long terme. À court terme, il s'agirait de parvenir à un accord de commerce plus ample avec les États-Unis. C'est ce que rappelle le nouveau président du Mexique dans l'interview citée avec Le Monde. À moyen terme, « la possibilité de s'intégrer à cette zone de libre-échange prendrait plus d'importance », mais cela « dépendrait en grande mesure des caractéristiques de la zone et, surtout, des conditions auxquelles d'autres pays pourraient s'y joindre » [124]. On peut douter du réalisme de cette perspective ; néanmoins elle signale comme une condition importante — et c'est encore révélateur de la conscience aiguë des rapports asymétriques de la région — la reconnaissance du Mexique comme « pays de moindre développement relatif en Amérique du Nord ». G. Del Castillo reconnaît pour sa part que l'ALE, de fait, « crée une zone de production nord- américaine, dont le Mexique reste exclu ». Pour lui, « même si l'ALE n'implique pas la création d'un marché commun, il peut s'établir comme traitement différentiel face à des pays tiers ». Dans tous les cas, « le Mexique devra être dans l'expectative et développer des politiques qui évitent de le marginaliser face à cette zone de consommation et de production nord-américaine » [125].

Enfin, une approche techniciste de l'ALE se demande si celui-ci pourra contribuer de manière significative à générer, d'ici l'an 2000, les 17 millions d'emplois dont le Mexique aura besoin (selon la Banque mondiale) pour maintenir en termes relatifs sa structure occupationnelle de 1985. (Sur la base d'un taux de croissance de 3 p. cent de sa force

123 Vega Cánovas, *op. cit,* pp. 391-394.

124 Bueno, *op. cit.,* p. 932 ; (c'est moi qui souligne C.H.).

125 Del Castillo, *op. cit.,* p. 386.

de travail et de 2,2 p. cent de sa population, le Mexique aura, estime-t-on, en l'an 2000, 60 millions de personnes en âge de travailler [126].) Les simulations canadiennes avant la signature de l'ALE ne pourront sans doute être d'aucune utilité pour répondre à la question, [169] de sorte que le Mexique doit lui-même trouver sa propre réponse. Boucle fermée et question ouverte...

Au total, il semble bien que le Mexique ne pourra pas longtemps encore naviguer dans l'indéfinition entre le « nationalisme obligé » — celui des appareils et de l'État qui gèrent l'héritage idéologique de 1910 — et « l'intégration silencieuse », formule utilisée ici de manière analogique [127] pour désigner l'absorption factuelle, par entraînement, dans la nouvelle dynamique continentale. Déjà, les élections de l'été 1988 ont provoqué une polarisation politico-idéologique qui, en s'approfondissant, augmentera les risques d'érosion accélérée de la base consensuelle de l'État-PRI (donc de ses orientations de politique économique). La politique de sortie de crise, c'est-à-dire la remise à flots de la dynamique de croissance, n'entend certes plus sacrifier à l'autel des austérités automatiques du FMI mais son succès dépend en grande partie de la capacité de l'économie mexicaine à surmonter les « obstacles » extérieurs qui s'appellent compétitivité, protectionnisme,... libre-échange. En ce sens, la signature d'un traité de commerce élargi avec les États-Unis, si elle se matérialisait, serait un indicateur précieux des possibilités du Mexique au-delà du court terme. Où le président Bush va-t-il renouveler l'invitation faite au Mexique par son prédécesseur en 1988 à l'effet de joindre les rangs de l'ALE ? Nouvelle et dernière question ouverte...

[170]

---

126 Morales Pérez, *op. cit.*, p. 27.

127 Formule créée par l'historien économiste américain Clark Reynolds (spécialiste de l'économie mexicaine) pour désigner d'autres formes et flux d'échanges et d'interaction en marge et au-dessus des relations et des échanges officiels et publics. Voir à ce sujet Jorge G. Castañeda, *op. cit.*, qui consacre lui-même un chapitre sous cette rubrique, pp. 146-149.

[171]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

No 22/23

L'ÉMERGENCE DES BLOCS ÉCONOMIQUES RÉGIONAUX : LE BLOC CONTINENTAL NORD-AMÉRICAIN

"Le GATT à l'heure de la fragmentation du commerce mondial : quels enjeux pour le Canada ?"

Richard ARTEAU

Retour à la table des matières

Depuis la fin de la seconde guerre mondiale, les règles du commerce international ont considérablement évolué dans le sens d'une libéralisation progressive, mais encadrée, voire planifiée [128], des échanges. Le principe de non- discrimination défini par la clause de la nation la plus favorisée constitue la pierre d'assise du régime commercial que nous connaissons depuis l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) signé par 23 pays en 1947. Cet accord multilatéral ne constitue toutefois pas une libéralisation tous azimuts du commerce mondial. La preuve réside dans la présence d'une série d'exceptions à la règle de la nation la plus favorisée, entre autres, l'article XXIV qui permet des ententes commerciales régionales comme la création de zones de libre-échange, d'unions douanières et de marchés communs. Il est intéressant de souligner que cet article fut incorporé à l'Accord à la demande des États-Unis et du Canada qui négocièrent la journée même de sa signature une entente

128 J.G. Ruggie, « International Régimes, Transactions and Change : Embeded Liberalism in Postwar Economic Order », dans *International Organization,* vol. 36, n° 2, printemps 1982, pp. 379-415.

supplémentaire stipulant que le traité de réciprocité de 1938 demeurerait inopérant et ne serait réactivé que dans le cas où l'un des deux pays se retirerait du GATT [129]. Jusqu'à la signature de l'Accord de libre-échange en 1988, le GATT est demeuré le principal cadre réglementaire d'échanges commerciaux entre les deux pays.

[172]

L'EXCEPTION OU LA RÈGLE ?

Le GATT a maintenant 42 années d'existence. Il a su s'adapter à la réalité instable et changeante du commerce mondial par les efforts de concertation soutenus des parties contractantes à travers les cycles successifs de négociation multilatérale. Depuis plus de quarante ans, il s'applique à définir un cadre propice à la libéralisation graduelle des échanges sur la base des sacro-saints principes de non-discrimination et de concurrence loyale.

Jusqu'au Dillon Round (1961-1962), le GATT était presqu'exclusivement l'affaire des pays industrialisés et les concessions tarifaires, quoiqu'importantes, se faisaient sur la base de la méthode produit par produit La méthode générale ou linéaire de réduction tarifaire introduite lors du Dillon round fut généralisée et appliquée aux produits industriels lors du Kennedy Round (1963-1967). L'objectif visé était alors une réduction des tarifs de 50 p. cent dans ce secteur. Il fut atteint dans plusieurs domaines. Le Tokyo Round (1975-1979) devait, en reconduisant la formule de la réduction linéaire des tarifs, abaisser encore un peu plus les barrières tarifaires, mais surtout, allait être abordée pour la première fois l'épineuse question des mesures non-tarifaires telles que les subventions, les mesures compensatoires, les procédures en matière de licences d'importation et autres obstacles techniques au commerce, ainsi que celle tout aussi épineuse des marchés publics. C'est le 20 septembre 1986, à la conférence ministérielle de Punta del Este en Uruguay, que débutait le huitième cycle de négociations commerciales multilatérales du GATT, connu

---

129 F. Stone, *Canada, the GATT and the International Trade System*, Montréal, Institut de recherches politiques, 1987, pp.22-23.

désormais sous l'appellation d'Uruguay Round. Avant d'y arriver, quatre années de pourparlers furent nécessaires pour établir l'agenda sur lequel toutes les parties contractantes s'entendraient. À l'initiative des États-Unis de nouveaux champs de négociations furent incorporés à l'agenda, entre autres le commerce des services (transports, tourisme, banques et investissements, assurances, télécommunications, sociétés d'études et de conseils, services informatiques, brevets, etc.) qui représente environ le tiers du commerce mondial, la haute technologie et le commerce des produits agricoles (subventions à la production, au transport et à l'exportation) [130].

Ce n'est qu'au terme de ces quatre années de négociations conflictuelles que les parties contractantes se sont finalement entendues sur un agenda de quinze items comprenant : les droits de douanes (abaissements linéaires), les mesures non-tarifaires, les ressources naturelles, les textiles et vêtements, le commerce des produits agricoles, les produits tropicaux, la clarification et l'amélioration de [173] certains articles de l'Accord, la mise œuvre effective des accords et des arrangements issus des négociations multilatérales ainsi que l'élargissement de la participation aux accords à un plus grand nombre de pays, les mesures de sauvegarde, les subventions et les mesures compensatoires, les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce, les mesures concernant les investissements, le règlement des différends, le fonctionnement du système du GATT (le GATT pourra, de sa propre initiative, faire enquête sur les politiques commerciales des parties contractantes qui contreviendraient à l'Accord général) et, enfin, le commerce des services.

À l'heure actuelle et plusieurs mois après la conférence ministérielle de mi-parcours tenue à Montréal dans la semaine du 5 au 9 décembre 1988, quatre des quinze dossiers restent toujours litigieux ; notamment, celui des subventions agricoles, celui des textiles et vêtements (et

130 L'extension du champ de la négociation à ces nouveaux domaines correspond en fait à l'offensive néo-libérale qui a vu le jour avec le premier mandat du président Reagan. Il s'agissait de s'attaquer à des secteurs jusqu'ici épargnés par les tractations multilatérales et de « rendre justice » aux américains qui estimaient avoir été lésés par les mesures protectionnistes (restrictions à l'importation et/ou subventions) appliqués par les autres pays...

l'accord multifibres qui constitue une exception aux règles du Gatt), celui des mesures de sauvegarde et celui de la propriété intellectuelle.

Si elles réussissent, ces négociations établiront de nouvelles règles de conduite adaptées aux particularités du commerce international des décennies à venir et cela dans des champs jusqu'ici inexplorés. Si elles échouent, du moins en ce qui concerne les enjeux les plus litigieux, on peut se demander si le recours aux clauses d'exception ne risque pas de devenir la règle à un moment où le commerce mondial se fragmente de plus en plus.

LES ENJEUX POUR LA POLITIQUE COMMERCIALE CANADIENNE

Dans son rapport d'évaluation de l'accord de libre-échange canado-américain. Le tremplin commercial (1988), le Conseil économique du Canada rappelait très justement que.

> Il a toujours été dans le plus grand intérêt du Canada de maintenir un système d'échanges ouvert et d'appuyer l'autorité du GATT. Les petits et les moyens pays comme le Canada ont en effet besoin de règles d'échange convenues à l'échelle internationale pour assurer le respect de leurs droits par des pays économiquement plus puissants. La question a pris une importance particulière pour le Canada ces dernières années, étant donné que divers groupes de pression aux États-Unis insistaient de plus en plus auprès du gouvernement américain pour qu'il ait recours aux lois afin de limiter les importations. Les principaux objectifs du Canada dans les négociations commerciales ont donc été de maintenir les principes de libéralisation des échanges prônés par le GATT tout en essayant de [174] limiter les dommages des mesures américaines visant le commerce extérieur [131].

Quoiqu'en disent plusieurs aujourd'hui, le GATT joue toujours un rôle central, tant en ce qui concerne l'élaboration de la politique

131 Conseil économique du Canada, *Le tremplin commercial, une évaluation de l'accord Canada-américain,* Ottawa, Approvisionnement et services, 1988, p.3.

commerciale du Canada que pour l'ensemble des échanges internationaux puisque c'est dans ce cadre même qu'on assiste depuis plusieurs années déjà au phénomène de la fragmentation de l'économie mondiale en grands blocs régionaux. L'exception serait-elle effectivement en train de devenir la règle ? Chose certaine, la mission de l'Uruguay Round, depuis 1986, est de trouver les aménagements nécessaires pour éviter l'éclatement du régime commercial d'après-guerre, et ceci dans un contexte où l'hégémonie américaine devient de plus en plus ce qu'on pourrait appeler un bref intermède de l'histoire. Il semble d'ailleurs que le GATT ait déjà intégré cette logique de la fragmentation dans ce cycle de négociations. On pouvait constater ce phénomène d'évidence lors de la conférence ministérielle de mi-parcours à Montréal alors que les porte-parole représentant les diverses coalitions régionales annonçaient en conférence de presse les positions de leur bloc respectif (CEE, pays latino-américains, pays africains, sud-est asiatiques, groupe de Cairns sur les subventions agricoles, les États-Unis et le Canada qui y présentèrent leur propre modèle de libre-échange). Il semble en fait que le GATT évolue littéralement vers une nouvelle conception du multilatéralisme où les principaux acteurs seront moins les parties contractantes, les entités nationales à strictement parler, que les coalitions géopolitiques régionales qui ont ou auront négocié dans leur bloc respectif des aménagements commerciaux dont elles font la promotion au sein même de l'institution.

Cette fragmentation de l'économie mondiale n'offre que peu d'alternative au Canada qui, « par défaut » [132], oriente résolument depuis la signature de l'Accord de libre-échange sa politique économique et son développement industriel sur des impératifs essentiellement continentaux.

Historiquement, l'intégration de l'économie canadienne dans une logique nord-américaine est une donnée progressive et une caractéristique fondamentale de son modèle d'industrialisation [133]. Depuis le milieu du XIX^{ème} siècle, la libéralisation sur une base

---

132 C. Deblock et D. Brunelle, *Le libre-échange par défaut*, Montréal, VLB éditeur, 1989, 303 pages.

133 R. Arteau, « Libre-échange et continentalisme : récapitulations », dans *La politique économique canadienne à l'épreuve du continentalisme*, (sous la direction de C. Deblock et R. Arteau), Montréal, ACFAS-GRETSE, 1988, 344 pages.

réciproque des échanges avec les États-Unis a le plus souvent constitué le premier choix du Canada en matière commerciale [134].

[175]

Cependant, s'il y a bien une variable à considérer, c'est bien la capacité d'adaptation dont a toujours su faire preuve le Canada en ce domaine. En effet, l'analyse de longue période nous permet d'observer l'originalité du cas canadien. Jusqu'à présent le Canada est toujours parvenu à « gérer » sa contrainte extérieure et son intégration continentale par la mise en œuvre d'une politique commerciale « à double-action » [135] On pourrait définir ce concept comme la faculté particulière de la politique commerciale canadienne d'opérer un « repositionnement » en conjoncture difficile ou en période de crise en se dégageant une marge de manœuvre donnée par l'adhésion à un système spécifique d'alliances commerciales. Si cette faculté s'observe tout au long de l'histoire commerciale canadienne, nous ne devons pas moins considérer les changements structurels survenus dans les relations économiques internationales du Canada depuis le moment où commence à prendre forme cette politique commerciale originale, c'est-à-dire à partir du milieu du XIXème siècle. À cette fin, nous pouvons identifier au moins deux périodes longues, et, conséquemment, deux variantes du principe de double-action, dont la transition se situerait au moment de l'établissement du régime multilatéral d'après-guerre.

La première période débute au milieu du siècle dernier avec les premiers reculs de la Grande-Bretagne sur le régime préférentiel pour se terminer avec la grande crise des années trente et la seconde guerre mondiale. Cette période est caractérisée par une politique de contrepoids qui culmine avec la mise en place d'un régime commercial triangulaire avec la Grande-Bretagne et les États-Unis. Le Canada a pu ainsi profiter des liens préférentiels qu'il entretenait, soit à titre de colonie ou de Dominion, avec la Grande-Bretagne et de la contiguïté géographique de son puissant voisin du sud pour mettre en valeur ses immenses réserves de matières premières et jeter les bases à l'époque

---

134 W.A. Mackintosh, «Les fondements économiques des relations entre le Dominion et les provinces», étude préparée pour la Commission royale des relations *entre le Dominion et les provinces*, Ottawa, Imprimeur de sa très excellente Majesté le Roi, Ottawa, 1939, p.19.

135 R. Arteau, *loc. cit.*

d'un modèle de développement très particulier. Les accords de réciprocité signés entre le Canada et les États-Unis durant cette période impliquaient inévitablement la Grande- Bretagne, du fait de son appartenance à l'empire et, plus tard, au Commonwealth britannique.

Le début de la seconde période sera conditionné par deux grandes tendances. Premièrement, il faut noter l'accentuation du déclin du régime commercial triangulaire avec l'effritement des liens post-coloniaux entre le Canada et la Grande-Bretagne au sortir de la première guerre mondiale et le resserrement des liens économiques avec les États-Unis. En second lieu, avec la reconfiguration géo-politique du monde opérée pendant la seconde guerre mondiale, les États-Unis, nouveau « centre » de l'économie mondiale, apparaissent désormais comme puissance « hégémonisante », et deviennent de ce [176] fait les principaux protagonistes de l'ordre économique international multilatéral que l'on connait (Accords de Bretton Woods, GATT, etc.).

Privé de sa traditionnelle politique commerciale bilatérale de contrepoids, le Canada a très tôt cherché à négocier sa place dans l'économie mondiale de ce nouveau régime multilatéral. C'est également, et surtout grâce à ce cadre multilatéral, que le Canada a pu se garantir une marge de manœuvre face aux États-Unis devenus désormais son principal partenaire commercial. Le jeu des négociations bilatérales avec les États-Unis à l'intérieur du régime multilatéral du GATT est l'expression du principe de « double-action » pour cette seconde période longue.

Actuellement, le principal danger pour le Canada vient sûrement de l'absence d'alternative viable, voire de contrepoids, à l'intégration continentale et à l'exclusivité que prennent de plus en plus ses rapports bilatéraux avec les États-Unis dans sa politique commerciale. Le ministère des Affaires extérieures le reconnaît d'ailleurs formellement [136]. L'Accord de libre-échange avec les États-Unis a modifié l'approche canadienne au GATT. Selon le point de vue canadien, si, il y a une dizaine d'années, nous étions encore dans l'ère du multilatéralisme, ce régime doit, aujourd'hui, refaire ses preuves.

---

136 F. de Kerckove, directeur de l'analyse économique et commerciale au MAE. Conférence donnée au département de science politique de l'UQAM le 15 décembre 1988.

Les partisans du multilatéralisme n'ont plus gain de cause à l'heure actuelle et le GATT serait ainsi devenu depuis une décennie une institution dépassée, ne serait-ce qu'à cause de sa lenteur à s'ajuster aux nouvelles réalités commerciales. Les tendances actuelles sont marquées par le bilatéralisme et les négociations de type « fast track » comme l'a démontré le processus qui a mené à l'Accord de janvier 1988.

Dans ces conditions, et dans l'incapacité réelle du GATT de pouvoir réagir, on risque d'assister dans un avenir très proche à l'émergence d'un « club de libre-échange » qui inclura les États-Unis, le Canada et, à plus long terme, le Mexique et, peut-être, l'Amérique latine [137].

Toutefois, il ne faut pas oublier que l'initiative d'un tel projet est réservée aux États-Unis. Le Canada n'a, jusqu'à maintenant, pas vraiment manifesté d'intérêt à signer une entente commerciale avec le Mexique, et les objectifs de diversification commerciale du Canada avec les états latino- américains n'ont jamais été que de vagues énoncés de politique. L'adhésion récente du Canada à l'Organisation des États américains (O.E.A.) n'est pas des plus prometteuses. Elle reflète plus l'attitude d'un État qui se cherche des voies de sortie. D'un autre côté, le gouvernement canadien espère plutôt voir les industries pénétrer la région du sud-est asiatique devenue depuis plusieurs années déjà le marché le plus « dynamique » en s'appuyant sur le tremplin que représente [177] le marché américain [138]. Mais une question demeure toujours sans réponse : les gains de productivité tant attendus de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis seront-ils donc suffisants pour permettre à l'industrie canadienne d'affronter la concurrence de ces pays et accroître de façon substantielle nos échanges commerciaux avec eux ? L'heure semble pour le moment à l'optimisme, mais les gestes récents du gouvernement canadien en matière de politique commerciale mettent en évidence l'absence de vision à long terme et la difficulté pour le Canada de trouver des voies alternatives au libre-échange canado-américain.

---

137 Voir les craintes exprimées à ce sujet par le GATT, dans *Focus, GATT-Bulletin d'information*, n° 63, juillet, 1989.

138 Joe Clark, « Les Canadiens relèvent ensemble le défi pacifique 2000 », Secrétariat d'État aux Affaires extérieures, 16 mai 1989.

VERS UN NOUVEL INFLÉCHISSEMENT DE LA POLITIQUE COMMERCIALE CANADIENNE ?

L'absence de recul historique ne nous permet pas à l'heure actuelle d'identifier le début d'une transition à un autre régime commercial. Le GATT demeure encore le référent principal dans les négociations commerciales entre le Canada et les États-Unis. Mais dans la mesure où l'émergence de sous-régimes régionaux remodèle le visage de l'économie mondiale et que l'accès aux marchés extérieurs au continent nord-américain (CEE, Pacifique-sud, etc.) risque de devenir plus difficile, quelle stratégie le Canada pourra-t-il développer pour se garantir une marge de manœuvre rendue bien mince par la signature de l'Accord de libre-échange. En outre, quelle crédibilité le Canada pourra-t-il obtenir à l'intérieur du GATT s'il ne peut se dégager de la position américaine dans des dossiers importants comme celui des subventions agricoles. L'adhésion du Canada au groupe de Cairns visait à cet effet à démarquer ses positions dans ce dossier de celles des États-Unis. Mais la déclaration de clôture du Ministre John Crosbie lors de la conférence ministérielle de mi-parcours le 9 décembre dernier reste cependant tout à fait révélatrice de la dangereuse tangente continentaliste prise par le gouvernement canadien dans ce cycle de négociations :

> Malgré les efforts concertés du Canada et d'autres pays pour dégager un consensus sur l'objectif d'une réforme à long terme des échanges agricoles, l'écart entre la Communauté européenne et les États-Unis était tout simplement trop grand pour que nous puissions le combler cette semaine. Nous déplorons le fait que la Communauté européenne n'ait pas été disposée ou en mesure d'assouplir sa position à ce sujet. Si elle l'avait fait, peut-être les États-Unis auraient-ils réagi...

[178]

Ces propos pour le moins révélateurs ne manquèrent pas de susciter des commentaires tout aussi révélateurs sur la perception que peuvent avoir les autres pays des positions continentalistes du Canada. Devant le choix qui a été fait, la communauté internationale peut-elle encore croire au rôle de médiateur et de puissance moyenne que le Canada s'est donné au sortir de la seconde guerre mondiale ? Ayant choisi l'option continentaliste, par défaut plus que par volonté politique, le gouvernement canadien risque de devoir se rabattre plus que jamais sur les règles et sur les exceptions aux règles du GATT pour préserver ce qu’il lui reste d'initiative et de marge de manœuvre tant à l'échelle de l'Amérique du Nord que dans le cadre d'un système multilatéral en pleine mutation.

[179]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

No 22/23

LE TIERS-MONDE DANS L'IMPASSE : QUE FAIRE DE LA DETTE ?

[180]

[181]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

No 22/23

**LE TIERS-MONDE DANS L'IMPASSE :
QUE FAIRE DE LA DETTE ?**

"La crise de la dette : un retour sur les causes." *

Cheryl PEYER

Retour à la table des matières

Selon une interprétation très courante, le problème de la dette du Tiers- Monde remonterait à la crise pétrolière de 1973-74. L'explication est simple : d'un côté, les pays membres de l'OPEP, quelque part au Moyen-Orient, se seraient soudainement retrouvés avec des milliards de dollars que, faute de pouvoir dépenser, ils auraient déposé dans les banques américaines ou placé sur le marché de l'Euro-dollar ; de l'autre, les pays du Tiers-Monde importateurs de pétrole n'auraient eu d'autre choix que de payer la facture en empruntant les capitaux nécessaires pour éviter à leur population récession et famine. Dans un geste qualifié de responsable par certains et de fort téméraire par les autres, les banques américaines et européennes auraient accepté de recycler cette masse de pétrodollars dans le Tiers-Monde. Les pays pauvres survécurent, certains réussirent même à prospérer, jusqu'à ce que l'on finisse par se rendre compte à la lumière de la crise de 1982 que ce qui

* Le texte qui suit est la traduction française du texte d'une communication donnée par l'auteure à l'Université du Québec à Montréal en 1988. La version anglaise du texte a depuis lors été publiée aux États-Unis par l'Union for Radical Political Economy sous le titre, « *The Imperiled Economy* », les encadrés sont du comité de rédaction de la revue. Traduction, René Liévin.

pouvait ressembler à une attitude responsable dans le court terme n'était finalement à la longue que folie. Et depuis lors, on essaye, mais sans grand succès, de trouver une solution à cette crise d'endettement.

Dans le texte qui suit, je voudrais défendre une autre thèse : l'origine de la crise de la dette actuelle remonte à bien au delà du choc pétrolier, dans ce qui me semble être une contradiction fondamentale de la politique économique des États-Unis à l'égard du Tiers-Monde. En effet, ceux-ci ont toujours considéré, premièrement, que le Tiers-Monde n'avait d'autre choix pour se développer que d'importer du capital et, deuxièmement, que la majeure partie des capitaux nécessaires [182] pouvaient et devaient être d'origine privée. Les événements des années quatre-vingt nous montrent à quel point une telle vision des choses pouvait être irréaliste. Tant et aussi longtemps que nous ne comprendrons pas cela jamais nous ne parviendrons à résoudre la crise actuelle, à tout le moins d'éviter la prochaine.

LA POLITIQUE EXTÉRIEURE DES ÉTATS-UNIS ET LE FINANCEMENT DU DÉVELOPPEMENT

La théorie économique conventionnelle a toujours considéré les pays dits en développement comme pauvres en capital et qu'en conséquence, dans le contexte de rareté relative de ce facteur de production, le rendement du capital devait être plus élevé que dans les pays développés où il abonde. C’est donc tout naturellement que les flux de capitaux privés devraient aller des pays développés vers ceux qui le sont moins.

L'histoire d'après-guerre est loin d'avoir donné raison à la théorie, particulièrement dans le cas de l'Amérique latine ! Non seulement le capital privé, notamment le capital bancaire, ayant encore en mémoire la crise de paiement des années trente s'est-il tenu loin de ces pays, mais, et ceci contredit encore davantage la théorie, les pays du Tiers-Monde qui disposaient de capitaux ont vu ces derniers s'orienter plus facilement vers les banques américaines ou européennes que vers l'investissement productif. Faut-il rappeler à ce propos que l'Amérique latine a été l’une des sources majeures de la croissance des dépôts en

eurodollars dans les années soixante ? Comme l'écrivait déjà au début des années soixante-dix un spécialiste réputé de l'Amérique latine, Keith Griffin,

> Le problème n'est pas d'attirer l'épargne étrangère mais d'empêcher l'épargne locale de sortir de la région...La CEP AL estime à 5 milliards de dollars les sorties nettes de capitaux privés sur la période 1946-62 [139].

Les programmes américains au titre de l'aide étrangère commencèrent dans les années cinquante. Il s'agissait alors pour les États-Unis d'appuyer financièrement les gouvernements alliés au Moyen-Orient et en Asie dans leur lutte contre le communisme. À la même époque, les États-Unis et les autres pays industrialisés commencèrent à lier de plus en plus l'aide accordée à l'achat de produits offerts par leurs ressortissants. La distinction entre aide et promotion des exportations devenait ainsi assez floue. Or, comme les flux de capitaux ont toujours inclus l'investissement direct privé et les prêts gouvernementaux et ceux [183] garantis par des agences gouvernementales, les pays exportateurs de capitaux se trouvaient ainsi à gagner sur les deux tableaux : d'un côté, les flux de capitaux finançaient les surplus commerciaux, ce qui n'était pas sans effets sur les profits et l'emploi et, de l'autre, l'aide financière fournie leur permettait de faire plier les gouvernements des pays récepteurs à leurs exigences. On sait ce que cela signifiait : exclure les partis communistes de tout gouvernement de coalition, voter « du bon bord » dans les organisations internationales, accepter les conditions du FMI et de la Banque mondiale, etc. Et, comme cela permettait aussi bien aux gouvernements occidentaux d'acheter et de contrôler des clientèles dans le Tiers-Monde qu'aux entreprises étrangères, notamment américaines, de s'emparer de marchés qu'elles n'auraient pu percer autrement, l'idée selon laquelle ces flux de capitaux étaient une chose tout à fait naturelle a rapidement recueilli l'adhésion générale même s'il était tout à fait évident que c'était la protection et le soutien que leur apportait la corruption américaine, appuyée lorsque c'était nécessaire par la force

---

139 Keith Griffin, « The role of Foreign Capital », dans Keith Griffin (sous la direction de), *Financing Development in Latin America*, Londres, 1971, Macmillan, pp. 242-43.

militaire et les interventions secrètes, qui maintenait les investissements privés sur place.

Cette politique avait cependant un défaut majeur. Les entreprises investissaient dans le Tiers-Monde pour y faire des profits et, bien entendu, en disposer librement. Mais, comme les prêts, même les plus libéraux, ont toujours constitué la plus grande part des mouvements de capitaux vers le Tiers-Monde, il fallait aussi tenir compte du mouvement inverse au titre du service de la dette. À un moment ou à un autre, les flux devaient finir par s'inverser, tout emprunt normalement effectué devant à un moment déterminé être remboursé avec intérêt Lorsque ce moment arrive, le mouvement des capitaux s'inverse, du débiteur vers le créancier....

Dans le jargon de la finance internationale, le « transfert net » représente la différence entre le flux brut au titre des nouveaux prêts et le service de la dette existante (le remboursement du principal plus les intérêts). Ainsi par exemple, si durant une année donnée les nouveaux prêts qui ont été accordés à un pays s'élèvent à deux milliards de dollars et que le service de la dette représente un milliard de dollars, le transfert net disponible pour payer les importations sera dans ce cas de un milliard de dollars. Comme le service de la dette s'accroît au fil des emprunts, les entrées nettes de capitaux s'épuisent pour éventuellement laisser la place à des sorties nettes ; à moins évidemment que le rythme auquel croissent les emprunts sur les marchés extérieurs ne dépasse celui du service de la dette....

Pendant un certain temps c'est ce qui se passa. Comme la plupart des pays empruntaient de plusieurs pays et de différentes sources gouvernementales, puis plus tard de sources privées, les nouveaux prêts servirent à payer le remboursement de la dette antérieure. La nouvelle dette servait à payer l'ancienne. Mais cela n'avait plus rien à voir avec la croissance ou l'investissement : on était [184] entré dans un cercle vicieux « à la Ponzi » [140]. Un peu comme dans une chaîne de lettres, arrive forcément le moment où l'on ne trouve plus de gogos pour participer à la chaîne... Un tel jeu ne peut conduire son promoteur qu'en prison...

---

140 Le concept d'endettement à la Ponzi a été introduit par Hyman J. Misnky. Voir à notamment ce sujet, Hyman P. Minsky, *Stabilizing in a Unstable Economy,* New Haven, Yale University Press, 1986, (*n.d.l.r.*).

Les paiements au titre de la dette doivent normalement être assurés par la couverture des importations par les exportations. Du moins c'est ce que soutient la théorie conventionnelle : les entrées de capitaux stimulent la croissance et en retour celle-ci par les exportations qu'elle génère permet la couverture du service de la dette. Deux types de croissance sont possibles selon que celle-ci est orientée vers les exportations ou vers le marché intérieur, mais les deux font problème. Si la croissance est orientée sur le marché intérieur les revenus distribués créent une pression supplémentaire sur la balance commerciale, à la fois par les importations qui se trouvent stimulées en économie ouverte par la demande intérieure et par les exportations qui se trouvent réduites par la hausse des coûts salariaux et des autres coûts de production. Lorsqu'elle est réussie, la croissance extravertie génère des rentrées commerciales de l'extérieur. Mais pour que le pays puisse faire face au service de la dette, non seulement lui faut-il trouver des marchés qui acceptent d'être déficitaires mais encore que lui faut-il limiter la croissance de ses propres importations pour dégager les surplus nécessaires. Aussi étonnant que cela puisse paraître, le modèle économique de croissance par importation de capital qui servit longtemps de référence n'a même jamais considéré le problème du remboursement du capital. En effet, puisque l'objectif est d'amener l'économie sur un sentier de croissance auto-entretenue, il s'agit tout simplement de trouver la relation optimale entre le taux de croissance de l'économie et le rythme d'entrée des capitaux sans concession financière [141].

On juge habituellement la capacité d'une nation à rembourser ses dettes d'après le taux de couverture des paiements au titre du service de la dette par les recettes d'exportation. Ce ratio, exprimé en pourcentage, n'est pourtant pas un bon indicateur pour évaluer la côte de crédit d'un pays. En effet, quel doit être le taux de couverture ? Dix, vingt ou trente pour cent ? Personne ne peut vraiment le dire. On a déjà vu des pays incapables de payer le service de la dette malgré un taux de couverture du service de la dette pourtant relativement bas ; d'autres au contraire

141 H.B. Chenery et A.M. Strout, « Foreign Assistance and Economic Development », *American Economic review*, 1966, Vol. 56, n° 4, p. 685.

ont toujours respecté leurs engagements en dépit de ratios élevés [142]. Autre problème : le ratio de couverture du service de la dette ne tient pas compte des nouvelles entrées de capitaux. Tant et aussi longtemps qu'un pays peut par ses nouveaux emprunts couvrir le service de la dette, il n'a pas besoin de puiser [185] dans ses recettes d'exportation pour payer. Si le point de rupture n'est pas atteint, rien n'empêche un pays de rembourser en empruntant. Et c'est ce qui s'est passé : il semblait tellement naturel de voir les capitaux aller des pays développés vers les pays en développement que les gouvernements des pays du Tiers-Monde ont fini par croire qu'il ne serait jamais nécessaire de rembourser les dettes à partir des recettes d'exportation....

Sur le plan international, il n'existe aucun mécanisme légal pour contraindre un pays à respecter ses engagements financiers externes. On peut facilement comprendre dans ces conditions, qu'un pays puisse être tenté « d'oublier » de rembourser. Et pourquoi n'en serait-il pas ainsi puisque personne, que ce soit l'administration américaine, les entreprises exportatrices et même les économistes, ne souhaite voir arriver le moment où les transferts nets deviennent négatifs. Si les exportateurs des pays industrialisés risquent de perdre leur marché, il faut aussi s'attendre à ce que les entreprises productrices de biens de consommation soient menacées par la concurrence des importations en provenance des pays qui n'ont plus d'autre recours pour payer le service de la dette que d'exporter toujours davantage. Les travailleurs de ces industries perdraient leur emploi tandis que le gouvernement américain se trouvait à perdre l'instrument le plus puissant et le plus efficace dont il disposait pour dicter aux pays du Tiers-Monde quoi faire, autrement dit l'argent.

En fait, pendant près de quarante ans, on s'est habitué à voir, sur le plan international, les pays industrialisés dégager des surplus commerciaux avec les pays du Tiers-Monde, et ces derniers recevoir les capitaux des premiers. C'est sur ces attentes que se sont structurées les économies au point que, lorsque le point de rupture sera atteint au début des années quatre-vingt, d'abord en Amérique latine, puis en Afrique et dans le reste du Tiers-Monde, et que les capitaux

---

142 Bahram Nowza et Richard C. Williams, « Extemal Indebtness of Developing Countries », *IMF Occasional Papers,* 1981, n° 3, Wahington, International Monetary Fund.

commencèrent à repartir vers les pays développés on a eu l'impression de voir le ciel nous tomber dessus. Un peu comme si les rivières, puisque l'argent nous suggère l'image d'un cours d'eau, remontaient les montagnes jusqu'à leur source.

Les gouvernements des pays créanciers ne voulaient pas vraiment à ce moment là se voir remboursés. L'habitude avait prise pendant les années cinquante et soixante de régler à l'amiable les crises d'endettement dans le cadre du « club de Paris ». Les crises étaient alors essentiellement attribuables à un problème d'endettement public. La procédure habituelle consistait alors à rééchelonner la dette : les paiements annuels au titre du service de la dette étaient diminués et les pays endettés pouvaient continuer à recevoir des transferts nets de capitaux. Mais cette dette était officielle ou garantie comme telle. Le problème sera différent au début des années quatre-vingt, la dette étant de moins en moins d'origine publique et de plus en plus d'origine privée.

[186]

LES PRETEURS PRIVÉS ENTRENT DANS LE DÉCOR

L'administration américaine a toujours soutenu que l'aide publique accordée de gouvernement à gouvernement dans le cadre de ses différents programmes d'aide internationale avait d'abord et avant tout pour objectif d'amorcer la pompe des capitaux privés. Ceux-ci devaient remplacer progressivement les capitaux publics et, ultérieurement, rendre cet apport de fonds superflu. On avait aussi eu le temps d'oublier la leçon des années trente. Une nouvelle génération de banquiers, à la fois entichée par l'idée de prendre le relais de l'aide publique et prête à suivre les firmes multinationales avec lesquelles leurs institutions faisaient affaire dans leur mouvement d'expansion dans le Tiers-Monde, allait commencer à tisser un réseau de filiales et de succursales dans les pays les plus prometteurs. Il est un peu ironique aujourd'hui de constater que c'est au moment même où les banquiers commencèrent à s'intéresser à la possibilité d'accroître leur présence dans le Tiers-Monde qu'allait éclater dans plusieurs pays d'Amérique latine, et non des moindres, la première crise de la dette. Ainsi, ce vice-président de

la Citibank, qui n'hésitait pas en 1965 à excorier ces pays qui, comme l'Argentine, la Bolivie, le Brésil, le Chili, l'Uruguay ou la Colombie « revenaient chaque année à Washington renégocier leurs dettes et réclamer de nouvelles facilités financières » [143], devenu maintenant l'un des plus ardents avocats des prêts de sa banque à ces mêmes pays ! Et pourtant à l'époque, Business Latin America évaluait le ratio du service de la dette à environ 14 p. cent en moyenne pour les pays d'Amérique latine. La Banque interaméricaine de développement estimait même ce ratio à 20 p. cent [144] ! Le rapport de la Commission Pearson, publié en 1969, devait présenter une vision plus alarmante encore de la situation.

Au milieu des années soixante, le service de la dette absorbait déjà pas moins de 87 p. cent des nouveaux prêts à l'Amérique latine ; 73 p. cent, dans le cas de l'Afrique. Cela voulait dire que le transfert net de capitaux ne représentait plus, respectivement, que 13 et 27 p. cent du total des sommes entrant dans ces deux parties du monde ; autrement dit, c'était tout ce qui restait de disponible pour les importations. C'est donc dire qu'avec une marge de manœuvre étroite, et même en tenant compte d'un rythme de croissance constant des nouveaux prêts durant cette période de 8 p. cent environ par année, les pays en développement ne pouvaient faire face à leur situation financière durant les années soixante dix. Si rien n'était changé, c'est-à-dire si le rythme d'entrée des capitaux restait le même, le point critique de sortie nette de capitaux devait être atteint aux alentours de 1977. Mais alors, puisque leurs dirigeants savaient très bien que plusieurs de leurs nouveaux clients étaient en train de renégocier leur dette publique, pourquoi les banques acceptèrent-elles quand même de leur accorder des [187] prêts ? Quiconque lisait les journaux à l'époque devait quand même bien se rendre compte que les perspectives de voir l'aide publique au Tiers-Monde, celle-là même qui avait servi de garantie à de nombreux prêts privés durant les années soixante, s'accroître durant les années soixante dix n'étaient guère très bonnes !

On peut apporter, je crois, quelques éléments de réponse. *Premièrement*, il faut rappeler que sur les marchés habituels des banques les bons clients étaient rares à ce moment là : les grandes

---

143 G. A. Costanzo, « Latin American Myths and Realities, *Barrons*, 31 mai 1965.

144 Les chiffres sont pour l'année 1966.

compagnies préféraient alors émettre leurs propres papiers commerciaux et se passer ainsi des banques avec lesquelles elles avaient traditionnellement des rapports privilégiés.

Deuxièmement, il faut noter la facilité avec laquelle il était possible de réaliser des profits importants sur de grands volumes de prêt qui offraient des rendements élevés sans pour autant exiger trop de temps d'examen et de frais d'administration. Évidemment, si le rendement était élevé c'était justement parce que les prêts au Tiers-Monde, particulièrement aux États souverains, étaient considérés comme des prêts à haut risque. Mais, pour les banquiers, la rentabilité de ces prêts et les primes était dans l'immédiat tellement élevée que cela méritait bien d'oublier le risque à long terme. Après tout, avant que les problèmes ne commencent à surgir, le temps n'aurait-il pas fait son œuvre ? N'aurait-on pas aussi oublié qui avait été responsable de ces prêts ?

Troisièmement, le contexte politique de l'époque (les coups d'État militaires au Brésil en 1964, au Chili en 1973 et en Argentine en 1966 et 1976, la déclaration de la loi martiale aux Philippines en 1972, les changements d'orientation de la politique économique, etc.) pouvait facilement laisser croire que le temps des mauvaises politiques était révolu et que les gouvernements qui venaient emprunter travaillaient maintenant dans la bonne direction. En outre, comme ces changements de politiques, généralement contraints par les coupures de crédit extérieur, étaient dans la plupart des cas supervisés par le FMI, les banques avaient le sentiment que leurs prêts étaient dorénavant bien en sûreté.

Quatrièmement, même lorsque les banques essayèrent de faire sérieusement l'analyse des risques encourus, les méthodes d'évaluation restaient fort limitées. Celle-ci se faisait à partir des ratios du service de la dette, c'étaient surtout les perspectives de croissance des exportations qui comptaient. Et celles-ci à l'époque étaient relativement excellentes, particulièrement durant les deux années critiques qui précédèrent l'explosion du prix du pétrole. Les prix des produits de base avaient atteint des niveaux inégalés et tout laissait croire que les sombres prévisions du rapport du Club de Rome étaient en train de se réaliser : le monde semblait se diriger vers une crise grave de pénurie de ressources. À moins d'avoir une solide expérience dans ce domaine, une expérience que les jeunes banquiers n'avaient sans doute pas, on

pouvait facilement penser que la côte de crédit des producteurs de matières premières resterait bonne dans l'avenir même si l'expérience passée avait pourtant montré tout à fait le contraire.

[188]

Enfin, et c'est ce que je crois être le point le plus important, les banques croyaient à l'époque que, comme cela avait toujours été le cas dans le passé, les mauvaises créances seraient toujours finalement soutenues par les gouvernements des pays créanciers et que, d'une manière ou d'une autre, ceux-ci accepteraient de renégocier la dette et d'apporter de nouveaux fonds.

Les banques ne craignaient pas vraiment de renégocier la dette, du moins tant et aussi longtemps qu'elles pouvaient continuer à percevoir les intérêts au prix du marché. D'ailleurs, lors des premières renégociations à la fin des années soixante dix et au début des années quatre-vingt, celles-ci réalisèrent de substantiels profits. Il leur fut facile alors d'augmenter l'intérêt et de collecter au passage de juteuses primes de rééchelonnement (le Congrès mettra fin à cette pratique en 1983 lorsqu'il entérinera l'accord qui prévoyait l'augmentation des quotes-parts au F.M.I.). Mais, il est clair que les banques croyaient qu'en cas de défaut de paiement, leurs gouvernements interviendraient. Comme l'écrira à l'époque le magazine Euromoney,

> Même si, d'un point de vue purement technique, il était évident à la vue des comptes financiers que le défaut de paiement était inévitable, beaucoup d'experts étaient persuadés que cela ne pouvait pas se produire. La Banque mondiale, le FMI et les gouvernements des principaux pays industrialisés préféreraient intervenir plutôt que de prendre le risque de voir l'euromarché se disloquer [145].

145 *Euromoney*, 1975.

DE LA CRISE PÉTROLIÈRE À LA CRISE D'ENDETTEMENT

Nous pouvons maintenant réexaminer le rôle de la crise pétrolière de 1973-74. Nous l'avons vu plus haut, l'opinion courante fait remonter la crise d'endettement à celle-ci. Tel n'est pourtant pas le cas puisque, et c'est ce que nous venons de souligner, beaucoup de pays étaient déjà, bien avant cette date, très endettés et que nombre d'entre eux avaient déjà dû faire face à des crises de paiement. En outre, bien des banques étaient profondément engagées dans des prêts dans le Tiers-Monde avant 1973 malgré (ou peut-être est-ce à cause de cela ?) les expériences désastreuses qu'elles avaient pu avoir dans le passé. En fait, dans le mouvement général de hausse des prix des produits de base, le relèvement du prix du pétrole par l'OPEP ne fera que confirmer un peu plus la justesse des décisions qu'elles avaient prises : le crédit accordé aux pays du Tiers-Monde pouvait être considéré comme un crédit à bon risque pour l'avenir.

Le plus gros des prêts à ce moment-là allait aux pays producteurs de pétrole, pays dont beaucoup d'entre eux avaient, comme c'était le cas pour le Vénézuela, le Nigéria, le Mexique ou l'Indonésie, une population nombreuse et [189] de grands besoins en matière d'importation. Le reste des prêts, allait effectivement servir, comme ce sera le cas pour le Brésil ou la Corée du sud, à couvrir la facture pétrolière. Confiantes dans la garantie que semblait apporter à ces prêts le parapluie invisible des États-Unis, les banques commerciales n'hésiteront pas devant les encouragements officiels à recycler dans le Tiers-Monde les « pétrodollars » qu'elles avaient en surplus.

Les placements en « pétrodollars » des pays comme l'Arabie Saoudite ou le Koweit contribuèrent sans aucun doute à la formation de fonds prêtables mais, comme de nombreux experts l'ont montré [146], ces capitaux ne constituèrent finalement que 15 p. cent environ du total des fonds disponibles sur les euromarchés. La crise pétrolière n'avait en fait que jeté un peu d'huile sur un feu qui couvait depuis longtemps. Mais ce que les banques ne comprirent pas par contre, c'était, premièrement,

---

146 R. C. Williams et al, « International Capital Markets 1981 », *IMF Occasional Paper*, 1981, n° 7, Washington, International Monetary Fund, p. 64.

que la charge de la dette reposait désormais sur elles et non plus comme auparavant sur les gouvernements et, deuxièmement, qu'en prêtant des dizaines de milliards de dollars à des conditions très dures (taux d'intérêt élevés et courtes échéances) à des pays déjà très endettés il ne serait pas possible, advenant une nouvelle crise financière, de recourir aux méthodes classiques de rééchelonnement et de consolidation pour renflouer les pays aux prises avec une crise du paiement Et c'est ce qui se produira lorsque le Mexique et le Brésil, les deux plus gros pays emprunteurs du Tiers-Monde, se mirent en cessation de paiement en 1982.

Si le marché avait été laissé à lui-même à ce moment-là, le monde aurait rapidement sombré dans le chaos : la première réaction des banques aurait été alors d'arrêter l'hémorragie et de chercher à récupérer ce qu'elles pouvaient. Mais que leur serait-il resté ? C'est ce que les autorités monétaires américaines (le Trésor et la Réserve fédérale) et le FMI comprirent très rapidement. D'un autre côté, les banques, bien entendu, espéraient transférer la facture aux gouvernements et aux institutions monétaires internationales. De fait, le FMI et la Banque mondiale consacrèrent des milliards de dollars au financement de plans de sauvetage tandis que les États-Unis, avec l'aide de la Banque des règlements internationaux (BRI) qui servit d'intermédiaire pour les banques centrales, apportèrent une aide financière provisoire pour permettre aux pays en développement de se retourner ; mais c'était bien insuffisant pour couvrir les banques et les décharger de leurs responsabilités. En réalité, c'est tout le contraire qui se produisit Le directeur général du FMI, renvoyant les banques à leurs responsabilités, demanda de procéder de la même façon que l'avaient toujours fait les créanciers officiels dans le cadre du Club de Paris : chaque banque devait apporter sous forme de nouveau prêt l'équivalent d'un pourcentage de ce qu'on lui devait déjà (sept p. cent dans le cas du Mexique et du Brésil). Ainsi les pays endettés pourraient respecter leurs échéances et payer l'intérêt dû à temps, mais à la [190] condition toutefois qu'ils consacrent une portion de leurs recettes d'exportation au remboursement des nouveaux emprunts.

Ceci, la plupart des pays du Tiers-Monde ne pouvaient l'accepter. C'eût été leur demander de « vivre au dessous de leur moyens », comme

le dira l'Argentin Aldo Ferrer [147], puisqu'il aurait fallu, du jour au lendemain, accepter de ne plus financer le déficit commercial par des entrées de capitaux extérieurs et consacrer désormais le plus gros des recettes d'exportation au service de la dette.

Les rivières remontaient désormais vers leur source ! Les capitaux repartaient à nouveau vers les pays industrialisés, mais cette fois au titre du service de la dette et non plus simplement au titre des mouvements spéculatifs. Et ceci, le plus légalement du monde ! Devenu négatif, le solde net des mouvements de capitaux devait bloquer l'expansion d'un univers financier qui semblait pourtant pouvoir croître à l'infini quand les prêts bancaires s'étaient envolés avec la flambée des prix des matières premières des années soixante-dix et l'accroissement des recettes d'exportation qui s'en suivit. Leur chute, au début des années quatre-vingt, devait précipiter la crise : entre 1981 et 1982, les sept plus gros débiteurs d'Amérique latine, l'Argentine, le Brésil, le Chili, la Colombie, le Mexique, le Pérou et le Vénézuela durent faire face à une augmentation du fardeau de la dette au titre des intérêts versés de l'ordre de 5 milliards de dollars, soit une augmentation de 17 p. cent, à une chute des recettes d'exportation de l'ordre de 7 milliards de dollars, soit une diminution de 9 p. cent, et à une réduction des nouveaux emprunts de l'ordre de 10 milliards de dollars, soit une diminution de 16 p. cent. C'est le Mexique, toutefois, qui allait faire éclater les choses en 1982, et ceci malgré une augmentation vertigineuse de ses recettes d'exportation de 238 p. cent sur trois ans [148].

Un « cartel des créanciers » sera alors constitué pour tenter de régler la crise. Il regroupera l'administration américaine, les banques, particulièrement les grandes banques qui seront représentées dans tous les comités que l'on créera pour chaque pays en défaut, le Fonds monétaire international et la Banque mondiale. Pour le cartel, la crise n'était en fait qu'un simple « problème de liquidité » qui pouvait être réglé à la condition que les créanciers acceptent d'apporter de nouvelles liquidités et que les débiteurs acceptent de leur côté les programmes

147 Aldo Ferrer, *Living within our means*, 1985, Boulder, Westview Press.

148 Inter-American Developement Bank, *External Debt and Economic Development in Latin America*, Washington, 1984, pp.19, 34 et 35.

d'austérité établis à leur endroit par le FMI [149]. Le plan ne fonctionna pas. Les pays débiteurs ne cherchèrent à signer des accords avec le FMI que pour obtenir d'autres fonds de leurs créanciers, sachant très bien qu'ils ne pourraient les respecter à cause du coût économique et social insupportable [191] pour eux. Créanciers et débiteurs rééchelonnèrent les paiements au titre du service de la dette. Mais, un peu comme au poker, chacun espérait que les cartes lui seraient favorables. D'un côté, les créanciers espéraient récupérer plus de revenus d'intérêt qu'ils n'auraient à verser d'argent frais et, de l'autre, les débiteurs espéraient exactement le contraire, c'est-à-dire recevoir plus d'argent qu'ils n'auraient à en payer.

L'échec évident du plan força l'administration américaine à revoir ses positions et à proposer un nouveau plan en 1985, le plan Baker, qui n'était rien d'autre en fait que la reconduction de l'ancien avec quelques changements cosmétiques. Parmi ceux-ci, il faut noter l'emphase mise sur le nouveau rôle que devrait jouer la Banque mondiale [150] et sur la nécessité d'assurer le maintien de la croissance dans les pays du Tiers-Monde, même si personne ne pouvait dire comment faire pour réaliser celle-ci alors même que la richesse s'en allait de ces pays au titre du service de la dette.

L'un des effets paradoxaux de la stratégie financière des créanciers sera d'affaiblir la discipline de fer que cherchait à imposer le FMI. Celui-ci, on le sait, est incontournable chaque fois qu'un pays veut obtenir le rééchelonnement de sa dette. C'est cela ou le défaut de paiement, une situation que les créanciers craignent encore bien davantage que les débiteurs. Progressivement, ceux-ci s'enhardirent donc à établir leurs propres conditions et finirent par les imposer au FMI par l'entremise des États-Unis. C'est ce qui se passera dans le cas de l'Argentine en 1984 et dans le cas du Mexique en 1986. Il y a cependant à mon avis une raison plus profonde qui explique la perte d'autorité du FMI : c'étaient maintenant les pays endettés qui envoyaient de l'argent au Nord, et non l'inverse comme auparavant. Or,

---

149 Entre autres conditions, le F.M.I. cherchera à imposer aux pays du Tiers Monde une plus grande libéralisation de leurs échanges commerciaux. C'était leur interdire d'utiliser comme ils le désiraient leurs maigres réserves de change.

150 Cela n'impliquait pas du tout l'abandon des programmes d'austérité préconisés par le FMI.

si beaucoup de gouvernements, pour ne pas parler des simples citoyens, étaient d'accord pour écouter les avis du FMI lorsque ceux-ci s'accompagnaient de généreuses entrées d'argent frais de l'étranger, c'était devenu moins le cas maintenant que c'était l'inverse qui se produisait... [151]

Le transfert net de capitaux avait une contrepartie réelle : les pays d'Amérique latine devaient dégager un surplus d'exportation s'ils voulaient pouvoir effectuer les paiements. Cela ne pouvait être que préjudiciable aux industries et à l'emploi dans les pays industrialisés, aux États-Unis notamment. Dans la mesure où les pays d'Amérique latine se trouvaient brutalement contraints de passer d'une économie d'importation à une économie d'exportation, les États-Unis, après avoir eu des années durant une balance commerciale excédentaire avec ces pays, n'avaient d'autre choix aussi que d'accepter de devenir déficitaire. Très rapidement on se rendit compte que chaque dollar payé aux banques au titre du [192] service de la dette était un dollar de moins en importations, donc un dollar de moins pour l'économie américaine. Les fermetures d'usine et les pertes d'emplois aux États-Unis ne pouvaient que susciter la réprobation générale à l'égard des banques et leur isolement politique. Le plan que proposera le sénateur Bill Bradley en 1986 se voudra une réponse au problème soulevé par l'ingratitude des pays d'Amérique latine et la perte de leurs marchés.

Le plan Bradley, en réfutant les mythes véhiculés par le plan Baker, aura le grand mérite de faire reconnaître pour la première fois par le discours officiel le fait que l'on ne pouvait apporter de solution à la crise de la dette sans la réduire ni reconnaître les pertes existantes. Tout comme le plan Baker, le plan Bradley reste un plan impérial puisqu'il donne aux États-Unis le droit d'imposer leurs conditions mais, à la différence du premier, il accepte, encore que ce soit cas par cas et de façon très limitée, d'oublier tout simplement certaines dettes contre un certain nombre de concessions commerciales de la part des pays concernés.

La crise a connu de nouveaux développements au printemps 1987. La décision du Brésil, le plus gros débiteur du Tiers-Monde, de cesser

---

151 Ainsi, le président du Brésil menaça-t-il en 1986 d'imposer comme condition au paiement à échéance du service de la dette l'acceptation par les États-Unis de laisser entrer sur leurs marchés les produits brésiliens.

de payer l'intérêt sur la portion commerciale de sa dette de 108 milliards de dollars montre que nous sommes arrivés à un tournant. L'Équateur, le Pérou et la Bolivie, des pays plus petits, avaient déjà fait de même peu de temps auparavant. En réponse à ce coup de force, Citicorp, la plus grande banque commerciale américaine mais aussi le leader depuis longue date des prêts dans le Tiers-Monde, annonça la constitution d'une réserve spéciale pour créances douteuses de 3 milliards de dollars. Ce faisant, Citicorp non seulement se trouvait-elle à sortir du cartel des créanciers qu'elle avait toujours défendu avec acharnement mais en outre démolissait-elle ainsi le peu de crédibilité qui restait encore du plan Baker, laissant le gouvernement des États-Unis pantois et sans politique à l'égard du Tiers-Monde. Les autres banques américaines et anglaises devaient suivre le mouvement...

L'AVENIR DE LA DETTE

Que peut-il se passer maintenant ? Les leaders du Tiers-Monde et des pays industrialisés cultivent tous encore l'espoir de voir un jour la situation revenir à la normale avec le rétablissement de transferts nets de capitaux vers le Sud. Une arithmétique élémentaire montre cependant que pour que cela puisse se produire il faut soit un énorme influx de fonds, soit une réduction « drastique » des paiements au titre de l'intérêt. Comme la première option a peu de chance de se réaliser, il ne reste que la seconde. Les événements récents du printemps 1987 semblent indiquer que c'est bien dans cette direction que l'on se dirige.

Le boom du crédit des années soixante dix ne pouvait que déboucher sur une crise. Les populations pauvres de la plupart des pays débiteurs ont aujourd'hui [193] un niveau de vie inférieur à celui qu'elles avaient lorsque commença la fête [152]. Les banques ont appris avec mauvaise grâce la nouvelle qu'elles devaient elles aussi assumer les coûts du « party ». Mais le coeur du problème des années quatre-vingt c'est qu'en fait personne n'a encore identifié comment trouver suffisamment d'argent pour sortir d'une situation « à la Ponzi » et restaurer la position financière extérieure des pays débiteurs. Ceux-ci, de leur côté, ne

[152] Charles F. McCoy, « Beyond the Dollars : Debt Crisis is Inflicting a Heavy Human Toll in Dominical Republic », *Wall Street Journal*, 20 août 1987.

veulent pas non plus continuer de payer à perpétuité un tribut financier aux pays du Nord. C'est pourtant ce qui risque de se produire s'ils respectent leurs engagements de payer en entier l'intérêt dû. Dans ces conditions, comment résoudre la crise ? À quoi peut-on s'attendre ? À des défauts de paiement, à des réductions de dette, à des répudiations d'engagement, à des moratoires, ou encore à un mélange de tout cela ?

La crise d'endettement ne pourra jamais être résolue tant et aussi longtemps que les preneurs de décision aux États-Unis insisteront pour que des pays comme le Brésil ou la Corée continuent de payer le service de la dette tout en leur demandant de restreindre leurs exportations. Cette attitude est tout à fait contradictoire. Elle illustre une incompréhension totale des liens pourtant étroits qui existent entre le monde du commerce et celui de la finance et ne fait qu'entretenir les conditions qui nous ont conduits à la crise actuelle. Je le répète, la seule manière d'éviter de nouvelles crises d'endettement dans l'avenir, c'est d'éliminer les déséquilibres des flux internationaux de capitaux et d'abandonner ce mythe dangereux selon lequel les pays du Tiers-Monde ont besoin d'importer des capitaux de l'étranger. La crise actuelle a pratiquement éliminé tout flux privé vers les débiteurs problèmes. On pourrait éviter beaucoup de dégât si les prêteurs reconnaissaient leurs pertes, si les débiteurs répudiaient leurs vieilles dettes, ce qui leur donnerait plus facilement accès à la masse énorme de capitaux qui sont les leurs, et qu'ils renoncent à croire qu'ils pourront de nouveau emprunter dans l'avenir. Le monde pourrait alors être reconstruit sur la base du paiement selon ses besoins et le commerce international pourrait reprendre, à un rythme sans doute moins rapide mais sur des assises plus saines. Le principal effet positif qu'une telle approche pourrait avoir serait de renforcer le degré d'autonomie des pays actuellement endettés à la place de cette situation de sujétion proche de l'esclavage au capital financier qui régit encore les pays du Tiers-Monde.

[194]

[195]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

No 22/23

**LE TIERS-MONDE DANS L'IMPASSE :
QUE FAIRE DE LA DETTE ?**

"ANNEXE : Du plan Baker au plan Brady ou que faire de la dette du Tiers-Monde sans perdre la face ?"

Le Collectif

LE PLAN BAKER

Retour à la table des matières

C'est en octobre 1985, lors de l'assemblée annuelle du FMI et de la Banque mondiale, que fut présenté par le secrétaire américain au Trésor, James Baker, un plan en vue de réduire le fardeau de l'endettement extérieur des pays du Tiers-Monde par une reprise concertée de la croissance économique et la mise en place de réformes structurelles. Appelé par son auteur, Programme pour une croissance soutenue, ce plan constitue la première initiative majeure des États-Unis, et avec eux des pays industrialisés, pour tenter de sortir les pays débiteurs du Tiers-Monde d'une situation d'endettement de plus en plus critique que ni les années d'austérité et de privation imposées par le FMI et les principaux créanciers, ni la reprise de la croissance économique mondiale n'avaient permis de régler. Plutôt que de chercher à redresser à court terme les balances des paiements de façon à assurer le service de la dette, le plan Baker met l'accent, comme son nom l'indique, sur le

retour progressif à une croissance économique « saine » appuyée, sur le plan intérieur, par des réformes structurelles et, sur le plan extérieur, par une aide financière aux pays qui s'engagent sérieusement à mettre en place ces réformes.

Pour couvrir les besoins de financement requis par cette stratégie de relance de la croissance, le plan Baker prévoyait, premièrement, un accroissement de 50 p. cent (par rapport à 1985) des prêts de la Banque mondiale et de ses institutions associées, soit environ trois milliards sur une base annuelle ; deuxièmement, un total de 20 milliards de dollars de prêts additionnels sur trois ans qui seraient accordés par les banques commerciales aux quinze plus gros débiteurs et, troisièmement, l'utilisation du fonds de garantie du FMI (2,7 milliards de dollars) comme réserve d'emprunt pour les pays les plus pauvres. En contrepartie de cette « aide à la croissance », pour reprendre l'expression de Baker, les pays débiteurs, devaient s'engager, dans le cadre des programmes d'ajustement structurel de la Banque mondiale, à améliorer l'emploi, la [196] production et la productivité par un recours accru au secteur privé et un moindre engagement de l'État, à stimuler l'épargne et l'investissement privés par des mesures incitatives d'offre, par des mesures fiscales et une réforme des marchés du travail notamment, et à encourager l'investissement direct étranger et l'entrée de capitaux, entre autres par des mesures de libéralisation des échanges commerciaux.

Le plan Baker mettait l'accent sur les réformes structurelles, dont les effets devaient se faire sentir à plus ou moins long terme, plutôt que sur le redressement immédiat des balances courantes par des mesures draconiennes de stabilisation de la demande. Il allait manifestement dans le sens des nouvelles politiques du FMI et de la Banque mondiale et du rôle plus important que semblait devoir désormais jouer cette dernière institution dans la gestion de la dette. Toutefois, malgré l'appui sans réserve des deux institutions, le plan Baker, très mal préparé d'ailleurs, n'a guère suscité l'enthousiasme parmi les pays débiteurs : l'un après l'autre, à l'exception finalement de l'Équateur, ils déclineront l'offre qui leur était faite. Le plan soulevait en effet un double problème. D'une part, en prévoyant de nouveaux prêts, qui, sauf dans le cas de la Banque mondiale, étaient à taux variables, le plan risquait d'accroître encore davantage l'endettement des pays débiteurs. D'autre part, et plus fondamentalement, orienté principalement sur le retour à une trajectoire

de croissance par la voie du marché, le plan impliquait des coûts d'ajustement fort élevés, pour des résultats d'autant plus incertains qu'il n'était assorti d'aucune garantie de réciprocité sur le plan commercial de la part des pays industrialisés et qu'il ne prévoyait aucun allègement ni rééchelonnement du service de la dette. De plus, même si, comme le soulignera le sénateur américain Bradley, le plan Baker n'avait d'autre objet que d'assurer, par un transfert de fonds de la Banque mondiale et du FMI vers les banques commerciales, le remboursement du principal et de l'intérêt, celles-ci demeuraient fort réticentes à accorder de nouveaux crédits à des pays déjà très endettés. Le plan Baker se solda donc par un échec.

DU PLAN BRADLEY AU PLAN MITTERAND

Le plan que proposera le sénateur Bradley ne connaîtra pas un meilleur sort que le plan Baker. Il aura cependant, sur le précédent, l'avantage d'ouvrir la porte à une nouvelle approche : la réduction du service de la dette. Succinctement, le plan Bradley proposait, pour relancer la croissance économique mondiale, de réduire de trois points le taux d'intérêt, de trois p. cent le principal de la dette externe, et d'injecter trois milliards de dollars, en provenance de la Banque mondiale notamment, dans le financement de projets et de programmes d'ajustement structurel. Le plan Bradley fut vivement critiqué, tant par l'administration Reagan que par les institutions financières internationales. Plusieurs [197] facteurs devaient cependant amener ces dernières ainsi que l'administration américaine à modifier leur attitude face à l'épineuse question de l'intégralité du service de la dette.

Il était en effet devenu de plus en plus évident que le redressement des balances des paiements s'était opéré au détriment de la croissance domestique et de l'investissement intérieur. En outre, loin d'entraîner une amélioration durable des perspectives de croissance, les mesures d'ajustement structurel avaient eu surtout pour effet d'entraîner une détérioration profonde des conditions de vie des populations au seul bénéfice des créanciers étrangers. Bien que le nombre de pays en défaut de paiement ait fortement diminué, les chances de voir les pays du

Tiers-Monde sortir de la situation de surendettement qu'ils connaissent, même en adoptant des mesures draconiennes demandées par les institutions internationales, diminuaient de plus en plus. Autre problème : les arriérés au titre du service de la dette dus au FMI s'étaient aussi considérablement accrus depuis le début des années quatre-vingt tandis que les banques commerciales cherchaient désespérément à liquider leurs créances sur le marché secondaire, au prix bien souvent d'une très forte décote.

Face à une situation souvent désespérée, plusieurs initiatives ont été prises au niveau international (par le Japon, la France, le Canada et les États-Unis notamment) pour tenter de réduire le fardeau de la dette des pays les plus lourdement endettés, particulièrement les pays africains, et d'améliorer l'accès des pays en voie de développement aux marchés financiers extérieurs. Ces initiatives ont été assorties de propositions. Les plus intéressantes furent celles du Japon et de la France.

Selon le plan du ministre des Finances, Miyazawa, il était proposé, premièrement, de convertir une partie de la dette en titres dont le principal serait gagé par les réserves de change et les avoirs de l'État ; deuxièmement, de rééchelonner le reste de la dette, d'en différer l'amortissement et de réduire et de suspendre, voire de supprimer dans certains cas, les paiements d'intérêt ; troisièmement, d'accroître le concours financiers des organisations internationales qui respecteraient les deux premières parties du plan. Selon le plan Miterrand, il était proposé de créer un fonds spécial géré par le FMI pour venir en aide aux pays endettés à revenu intermédiaire. Ce fonds, alimenté par une nouvelle émission de DTS, devait permettre de garantir le paiement des intérêts de certaines créances converties en obligations et de réduire ainsi considérablement la charge financière. Ces initiatives allaient inspirer les nouvelles propositions américaines et conduire à un réexamen complet du traitement de la dette des pays en développement lors de la réunion annuelle du FMI à Washington en avril 1989.

[198]

LE PLAN BRADY ET LA NOUVELLE APPROCHE DU FMI

Manifestement avec le plan de réduction de la dette proposé par le nouveau secrétaire au Trésor des États-Unis, Nicholas Brady, la « stratégie de la dette » entre dans une nouvelle phase. L'idée principale du plan Brady est de réduire, cas par cas, le principal et le service de la dette et d'accorder de nouveaux moyens financiers aux pays qui entreprennent, sous l'égide du FMI et de la Banque mondiale, des réformes structurelles axées sur la croissance économique et le rapatriement des capitaux qui ont fui à l'extérieur. Le rôle de ces deux institutions est particulièrement important pour assurer le financement des opérations de conversion prévues par le plan. Celui-ci propose en effet trois formules ; soit le rachat des créances (avec décote), soit la conversion des créances avec décote en obligations nouvelles garanties par des actifs, soit encore de conversion de ces dernières à leur valeur nominale mais assorties d'un taux d'intérêt réduit. Le FMI et la Banque mondiale contribueraient notamment au financement du rachat des créances, jusqu'à concurrence de 25 p. cent du montant nécessaire, dans le cadre des concours financiers aux programmes d'ajustement structurel. Cet apport financier devrait représenter entre 20 et 25 milliards de dollars sur trois ans. Le plan Brady propose également aux banques de contribuer à l'opération en apportant de nouveaux capitaux et en assouplissant les conditions de remboursement. Quant aux États créanciers, il leur est demandé de continuer de restructurer leurs prêts dans le cadre du Club de Paris et de maintenir la couverture des crédits à l'exportation pour les pays qui entreprennent des réformes « de manière convaincante ».

Suite à la réunion de Washington, le conseil d'administration du FMI a adopté le 23 mai 1989 les nouveaux principes qui guideront désormais sa stratégie de réduction de la dette. Le Fonds apportera désormais son soutien financier aux programmes de réduction de la dette mais ce soutien sera lié aux programmes d'ajustement structurels adoptés dans le cadre des accords de confirmation ou des accords élargis. Les

opérations de remise de dette visent à faire sortir les pays de l’engrenage du surendettement. Elles sont cependant assorties de sévères conditions :

Premièrement, il faut que soient déjà en place des politiques pour renforcer la croissance, remédier aux problèmes structurels identifiés et rétablir l'équilibre économique et financier du pays débiteur.

Deuxièmement, de vigoureuses politiques doivent être prises pour encourager l'investissement direct étranger et favoriser le rapatriement des capitaux.

Troisièmement, le FMI évaluera cas par cas l’existence de possibilités de réduction volontaire de la dette de façon à permettre le rétablissement d'un accès normal aux marchés du crédit et le rééquilibre des comptes extérieurs dans les conditions normales de croissance.

Quatrièmement, enfin, l'approche retenue sera choisie sur la base des taux de rendement et compte tenu des ressources financières disponibles.

[199]

Un premier accord cadre est intervenu, sous le parrainage du secrétaire d'État au Trésor, Nicholas Brady, entre le Mexique et ses principales banques créancières dans la nuit du 23 juillet 1989. L'accord porte sur les créances bancaires (54 milliards de dollars) et prévoit trois options : 1) convertir les créances avec une décote de valeur de 35 p. cent en obligations au taux d’intérêt de 13/16e de point supérieur au taux du marché ; 2) échanger les créances à leur valeur nominale en obligations portant un intérêt fixé à 6.25 p. cent, ce qui équivaut à une décote d'environ 40 p. cent du taux d’intérêt ; 3) apporter, à l'intérieur d’une période de quatre ans, des concours financiers supplémentaires équivalents à 25 p. cent de la valeur des créances. Quelle que soit la formule retenue, l’accord vient desserrer la contrainte financière, les deux premières options en réduisant l'encours et le service de la dette, la troisième en apportant des liquidités supplémentaires. L'accord est important pour deux raisons : la première, les parties concernées reconnaissent désormais l'existence d'une décote importante de la valeur des créances sur le Tiers-Monde ; la seconde, l’accord ouvre la

porte à de nouvelles discussions avec d'autres pays, même si bien entendu, tous les pays sont loin de bénéficier de la même bienveillance américaine à leur endroit et les mêmes bonnes notes du FMI que le Mexique !

Le plan Brady est certes une ouverture vers la reconnaissance que la dette des pays du Tiers-Monde ne pourra jamais être, du moins dans son intégralité, remboursée. Mais l'autre versant du problème, celui de l'ajustement des économies endettées et de leur insertion dans l'économie internationale à des conditions qui leur soient favorables, est toujours à peu près entier.

[200]

[201]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

No 22/23

**LE TIERS-MONDE DANS L'IMPASSE :
QUE FAIRE DE LA DETTE ?**

"Le système généralisé de préférences : bilan d'une controverse."

Jean-Philippe THÉRIEN

Retour à la table des matières

Le système généralisé de préférences (SGP) est une entente internationale négociée en 1968 à la Conférence des Nations-Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) en vertu de laquelle certaines marchandises importées par les pays développés en provenance des pays en voie de développement (PVD) se voient imputer un tarif douanier inférieur à celui de biens comparables en provenance des pays développés. Cet accord est original dans la mesure où il contourne les règles de base du GATT concernant la non-discrimination et la réciprocité. En effet, les préférences tarifaires sont accordées aux seuls PVD et ne se fondent sur aucune compensation en retour [153].

---

153 Le SGP est un objet d'analyse bien établi dans la littérature sur les rapports Nord-Sud. Parmi les contributions les plus récentes, relevons : Ronald Meltzer, « The U.S. Renewal of the GSP : Implications for North-South Trade », *Journal of World Trade Law*, vol. 20, n° 5, 1986, p. 507-525 ; Colette Nême, « Bilan du système des préférences généralisées : l'exemple du schéma communautaire des préférences généralisées », dans : Bernard Lassudrie-Duchêne et Jean-Louis Reiffers (éd.). *Le Protectionnisme :*

Le fonctionnement du SGP n’est cependant pas unifié ; il consiste en une pluralité de dispositions mises au point de façon souveraine par chaque pays donneur de préférences. Le système est ainsi composé de 16 schémas distincts auxquels participent une vingtaine de pays développés à économie de marché et 6 pays socialistes [154]. Le premier schéma de préférences fut institué par la CEE en 1971 et le plus récent fut établi par les États-Unis en 1976.

[202] En 1984, les importations totales des pays de l'OCDE donneurs de préférences en provenance des PVD atteignaient $225 milliards et, de ce montant, un peu plus de la moitié ($124 milliards) correspondait à des marchandises passibles de droits de douane (voir tableau 1). Parmi ces dernières, celles éligibles au SGP représentaient $64 milliards et la valeur des produits qui bénéficièrent effectivement du SGP s'est élevée à $32,3 milliards. S'il est aussi tenu compte des données disponibles concernant les pays socialistes, on estime que

croissance, limites, voies alternatives, Paris, Économica, 1985, p. 545-564 ; Bertrand Nezeys, *Commerce international, croissance et développement*, Paris, Économica, 1985, p. 280-284 ; P. Nicolaidcs, « Preferences for Developing Countries : a Critique », *Journal of World Trade Law*, vol. 19, n° 4, 1985, pp. 373-386.

154 Ces pays ou groupes de pays sont : l'Australie, l'Autriche, la Bulgarie, le Canada, la CEE, la Finlande, la Hongrie, le Japon, la Norvège, la Nouvelle-Zélande, la Pologne, la Suède, la Suisse, la Tchécoslovaquie, les USA, l'URSS. La RDA n'impose aucun tarif douanier ; elle offre d'autres avantages préférentiels aux PVD. Dans cet article, sauf indication contraire, on entend par « pays développés » les pays donneurs de préférences de la zone OCDE ; on entend par « PVD » les pays bénéficiaires de préférences.

Tableau 1
Importations des principaux pays donneurs de préférences en provenance des pays bénéficiaires du SGP
(1984 ; en millions de dollars É.-U.)

	Importations : totales	sujettes à la CNPF (d)	couvertes par le SGP	bénéficiant du SGP	(4)/(3) Ratio
	(1)	(2)	(3)	(4)	
Australie*	4 880	2 797	1 689	1 689	100.0
Autriche	2 177	1 853	1 732	320	18.5
Canada	6 980	2 913	1 727	1 295	74.9
CEE	80 503 b	30 461 b	23 718	8 667	36.5
Finlande	1 726	650	330	285	86.3
Japon	32 553	15 268	10 042	6 037	60.1
Nouvelle-Zélande a	1 002	297	260	260	100.0
Norvège	934	293	132	68	51.3
Suède	1 954	772	390	266	68.4
Suisse	2 947	2 855	1 277	453	35.5
États-Unis	89 600b	65 925b	22 600b	13 000	57.0
Total OCDE c	225 259	124 087	63 899	32 341	50.6
URSS	10 590	2 303	2 303	2 303	100.0

a) Données pour 1983-1984.

b) Données pour 1983.

c) Le total de l'OCDE doit être considéré comme une estimation provisoire.

d) CNPF : Clause de la nation la plus favorisée

Source : CNUCED, Review of the Implementation, Maintenance, improvement and Utilization of the Generalized System of Preferences, Genève, 1986, annexe I.

[203]

$36 milliards d'importations en provenance du Tiers-Monde ont pu cette année-là profiter d'un rabattement tarifaire dans le cadre du SGP [155].

Au-delà de l'importance des sommes en jeu, le SGP tire son intérêt du fait qu'il constitue un indicateur révélateur de la dynamique des contradictions Nord-Sud. Sur un axe spatial, il oblige à saisir le système mondial comme étant une constellation d'espaces nationaux dont les intérêts s'entrechoquent constamment. Sur un axe temporel, il permet de voir comment les intérêts nationaux divergent quant à la définition de politiques optimales à court et à long terme. En gros, dans le débat autour du SGP, la logique des pays du Nord tend vers l'idée qu'une libéralisation commerciale plus uniforme pourrait nuire temporairement à certains secteurs économiques des PVD mais avantagerait à long terme tous les États. À contre-pied, la logique des pays du Sud tend vers l'idée qu'une discrimination commerciale plus poussée en leur faveur pourrait induire des perturbations momentanées au sein des pays développés mais profiterait en bout de ligne à tous les pays.

Partant de cette confrontation de points de vue, cet article vise à démontrer que le SGP s'avère une contribution ambiguë au processus de développement international. D'une part, en termes économiques, les résultats qu'il a apportés n'ont pas permis autant qu'il était espéré un rééquilibrage des rapports Nord-Sud. D'autre part, en termes politiques, il relève d'une démarche revendicatrice dont la légitimité n'a cessé d'être contestée.

---

155 CNUCED, *Review of the Implementation, maintenance, improvement and Utilization of the Generalized System of Preferences*, Genève, 1986, p. 10.

L'ARRIÈRE-PLAN HISTORIQUE DU SGP

Pour mieux encadrer l'objet de cette analyse, il convient de resituer le SGP dans l'arrière-plan historique auquel il appartient. Une double dimension théorique et institutionnelle doit ici être considérée.

D'emblée, le SGP apparaît comme le produit de débats théoriques ayant eu cours dans les années 1950-60. Vu le « champ de gravitation de la civilisation industrielle » [156], la théorie du développement a très tôt été marquée par l'attraction irrésistible des modèles de production en place dans les pays développés. Dans un premier temps, les tentatives d'industrialisation des PVD se sont basées sur des politiques de substitution aux importations qui ont rapidement trouvé leurs limites ; relativement coûteuse, la substitution des importations n'éliminait pas la dépendance par rapport à l'extérieur. La vigueur de la reprise des échanges internationaux après 1945 provoqua un retournement des stratégies qui, dans un deuxième temps, aboutit à privilégier la promotion des exportations de la [204] périphérie [157]. Une influence décisive est parallèlement venue de la naissance d'un droit du développement qui s'est orienté vers la mise en lumière de la nécessité d'une dualité des normes dans l'organisation des relations économiques internationales. Si l'on ajoute que la manipulation des tarifs a été la technique de contrôle par excellence dans l'internationalisation libérale de l'après-guerre, on obtient un tableau des paramètres du discours qui ont permis de légitimer la création du SGP.

Au plan institutionnel, c'est au GATT que s'exprimèrent les premières requêtes des PVD en faveur de nouvelles règles commerciales internationales destinées à accélérer leur croissance économique. Dès 1961, une Déclaration ministérielle acceptait que les négociations entre pays développés et PVD ne soient pas

---

156 Selon l'expression de Celso Furtado, *Créativité et Dépendance*, Paris, PUF, 1981, p. 89.

157 Une mise à jour intéressante de la discussion sur la relation entre substitution des importations et promotion des exportations se trouve chez Philippe Norel, *Nord-Sud. : les enjeux du développement*, Paris, Syros, 1986.

obligatoirement sujettes au principe de la réciprocité [158]. Mais c'est à la CNUCED de 1964, dans la foulée du slogan « trade, not aid », que le plaidoyer pour une discrimination commerciale positive à l'égard des PVD fut présenté pour la première fois de façon élaborée [159]. Face à ce projet, les États-Unis étaient les plus réticents. Ils se laissèrent enfin convaincre après avoir jugé le SGP une solution moins mauvaise que le traitement différencié à base régionale que leur réclamaient quelques pays latino-américains pour faire contrepoids aux préférences entre l'Europe et l'Afrique. L'accord sur le SGP fut enfin voté à la CNUCED de 1968 dans une résolution où les objectifs du programme sont posés de manière ambitieuse ; le SGP devait accroître les recettes d'exportation des PVD, promouvoir leur industrialisation et accélérer le taux de leur croissance économique globale [160].

Il importe de signaler que, pour rendre effective la décision prise à la CNUCED, le GATT a dû procéder à un aménagement de ses modalités de fonctionnement. En 1965, il vota la Partie IV qui appelle à plus de souplesse dans les négociations entre pays développés et PVD. Puis, en 1971, il autorisa une dérogation à l'article 1 de ses statuts pour légaliser la mise en place du SGP. La dérogation était limitée dans le temps pour une période de dix ans, ce qui illustre à quel point l'octroi du SGP fut un compromis entre la volonté des PVD de stimuler leurs exportations industrielles et la hantise des pays développés que des concessions tarifaires n'incommodent trop leurs économies nationales.

---

158 Voir Déclaration Ministérielle du 30 novembre 1961 dans GATT, *Instruments de base et documents divers, Supplément,* n° 10, Genève, 1962, p. 27.

159 CNUCED, *Vers une nouvelle politique commerciale en vue du développement économique*, Rapport du Secrétaire-Général à la première session de la Conférence, Paris : Dunod, 1964, 156 p.

160 Voir la Résolution 21 (II) dans CNUCED, *Actes de la CNUCED,* Deuxième session, vol. 1, Rapport et Annexes, New-York, 1968, p. 41.

[205]

UNE CONTRIBUTION LIMITÉE À L'ÉCONOMIE DES PVD

De toute évidence, l'octroi des préférences généralisées a constitué un élément innovateur dans le système des échanges internationaux. L'impact spécifique du SGP sur l'industrialisation des PVD est cependant difficile à isoler d'autres variables comme les transferts de technologie ou l'aide financière. La mesure de cet impact est d'autant plus compliquée que les préférences sont hétérogènes : la franchise avec exceptions que permet le schéma américain est difficilement comparable aux réductions des taux NPF (selon la clause de la nation la plus favorisée) que permet le schéma de la CEE à l'endroit d'un nombre plus grand de bénéficiaires. Cela étant, le commerce sous SGP a connu une indéniable vitalité puisqu'il a plus que doublé entre 1976 et 1982. En améliorant les conditions d'accès aux marchés des pays développés, le SGP a indubitablement servi de catalyseur à l'expansion des exportations de la périphérie. S'adressant surtout aux produits industriels, il a en outre facilité une diversification relative de la structure de production des PVD.

Le rôle du SGP peut être apprécié de deux façons différentes. En termes statiques, on peut évaluer la place qu'il occupe dans l'éventail des régimes tarifaires auxquels les produits du Tiers-Monde sont soumis sur les marchés des pays développés. En termes dynamiques, on peut comparer la croissance des échanges SGP par rapport à la progression des autres flux commerciaux [161].

Du point de vue statique, en 1980, pour l'ensemble des pays de l'OCDE, 18,1 p. cent des importations en provenance des PVD se trouvaient couvertes par le SGP, l'immense majorité (plus de 15 p. cent sur ces 18,1 p. cent) bénéficiant de la franchise de douane. Pour être bien interprétées, ces statistiques doivent être saisies par rapport au contexte d'ensemble de réduction des obstacles tarifaires auxquels font

---

161 Cette approche dualiste est reprise de OCDE, *Le système généralisé de préférences : examen de la première décennie*, Paris, 1983, p. 61.

face les marchandises des PVD sur les marchés des pays développés. En additionnant aux importations couvertes par le SGP celles qui peuvent entrer en franchise selon la clause NPF, on constate que 60 p. cent des biens importés par les pays développés en provenance du Tiers-Monde profitent de conditions particulièrement favorables. Si l'on exclut les produits pétroliers, à peine 11,1 p. cent des produits importés du Sud restent finalement soumis à des tarifs douaniers aux taux normaux [162].

Du point de vue dynamique, les effets du SGP ont été non-négligeables. Entre 1976 et 1980, les importations totales des pays développés ont progressé au rythme annuel moyen de 19,6 p. cent. Celles en provenance des PVD ont augmenté de 20,2 p. cent par an et celles ayant bénéficié du SGP, de 27 p. cent. Par ailleurs, il est intéressant de comparer l'évolution des importations ayant profité du SGP avec celle des importations de produits qui, en provenance du [206] Tiers-Monde, restent soumis à l'application de droits NPF. Le taux de croissance de ces dernières fut d'environ 12 p. cent (pétrole exclu), ce qui fait davantage ressortir l'effet d'entraînement qu'ont amené les préférences tarifaires [163]. En ce qui concerne le volume du commerce par schéma de préférences, ce sont les États-Unis qui offrent le plus de débouchés, ce pays ayant importé en 1984 des marchandises sous le couvert du SGP pour un montant de $13 milliards. Pour leur part, la CEE et le Japon en ont importé respectivement pour une valeur de $8,7 milliards et $6 milliards [164].

Le SGP a donc clairement fourni une impulsion aux exportations des pays du Sud et, dans cette perspective, il a accéléré leur insertion dans l'économie mondiale. Toutefois, les résultats obtenus demeurent largement critiqués aussi bien par ceux qui réclament l'abolition du système que par ceux qui en exigent le renforcement immédiat. Parmi les critiques, une des premières à devoir être considérées est celle de la CNUCED, étant donné que c'est l'organisation internationale qui a permis l'implantation des préférences. Or, dès 1976, cette institution établit une synthèse des défauts du SGP en des termes sévères :

---

162 *Ibid.*, p. 101.

163 *Ibid.*, p. 63 et 103.

164 CNUCED, *Review of the Implementation, Maintenance, Improvement and Utilization of the Generalized System of Preferences*, pp. 13-19.

> Cependant, ses avantages ont été limités et il n'a pas été exploité au maximum. Il y a à cela deux raisons principales : d'une part, les schémas ne visent qu'un nombre restreint de produits et, en règle générale, ne s'appliquent pas aux produits agricoles transformés ; d'autre part, il existe un système de limitations et de sauvegardes dont les effets sont particulièrement sensibles sur les produits pour lesquels, précisément, les pays en développement possèdent une capacité de production appréciable et un avantage relatif. [165]

Pour dresser un bilan des limites que comporte le SGP, il faut d'abord relever qu'il ne s'adresse pas à tous les États du Tiers-Monde. Chaque pays donneur de préférences peut exclure certains PVD pour des motifs d'ordre stratégique ou politique. À cet égard, le schéma américain est le plus restrictif car il compte 26 exceptions, entre autres la plupart des pays de l'OPEP ; le schéma japonais compte 8 exceptions et le schéma européen 5.

De plus, toutes les exportations en provenance des pays bénéficiaires ne sont pas admissibles aux préférences. Le SGP fut conçu comme un moyen de stimuler les exportations industrielles du Tiers-Monde et, conséquemment, il couvre davantage les produits manufacturés et semi-manufacturés que les produits agricoles. En 1981, la part des positions tarifaires exclues des préférences s'élevait en moyenne à 9 p. cent pour les produits industriels contre 51p. cent [207] pour les produits agricoles [166]. Signalons que les exclusions en matière de biens manufacturés touchent des marchandises névralgiques comme les textiles, les articles de cuir et les produits pétroliers. Au total, en 1980, seulement 8,3 p. cent des importations en provenance des PVD ont pu bénéficier du SGP pour pénétrer les marchés des pays développés [167].

---

165 CNUCED, *Orientations nouvelles et structures nouvelles pour le commerce et le développement.* Rapport du Secrétaire-Général à la quatrième session de la Conférence, New-York, 1977, p. 37.

166 Philippe Bernard, « Les préférences tarifaires généralisées des pays de l'OCDE : un impact limité et concentré », *Problèmes économiques*, n° 1839, 14 septembre 1983, p. 15.

167 OCDE, p. 103.

Ces derniers ont également balisé l'attribution des préférences généralisées en établissant des restrictions au titre des quantités importées. Même s'ils y ont peu eu recours, tous les schémas disposent d'une clause de sauvegarde. Ensuite, chaque pays donneur de préférences prévoit des limitations qui sont déterminées soit de façon globale, soit par pays. Certains schémas (par exemple ceux de la CEE et du Japon) contiennent des dispositions qui fixent des plafonds par produit au-delà desquels les préférences sont annulées. D'autres schémas (par exemple celui des États-Unis) restreignent leurs préférences aux pays dont la compétitivité n'est pas jugée excessive. L'application de ces limitations quantitatives permet de comprendre l'important différentiel entre les produits qui bénéficient de fait du SGP et ceux qui sont théoriquement couverts ; le ratio entre ces deux quantités tourne autour de 1 pour 2.

Le noyau dur des reproches auxquels le SGP se trouve confronté concerne un autre point ; il s'agit de la concentration des avantages sur un nombre très restreint de PVD. En 1980, les 10 bénéficiaires les plus importants monopolisaient 66 p. cent des importations SGP réalisées par les pays de l'OCDE. La Corée du Sud venait en tête de liste alors que les deux bénéficiaires suivants, Taiwan et Hong Kong, ne font même pas partie du groupe des « 77 ». Les bénéficiaires classés du onzième au vingtième rang remplissaient 20 p. cent des commandes d'importations SGP. Ainsi, les 20 premiers pays, parmi lesquels tous les nouveaux pays industriels (NPI), recevaient 86 p. cent des avantages disponibles. Par contraste, l'ensemble des 30 pays les moins avancés en récoltait 1 p. cent ; de surcroît, à l'intérieur de ce groupe, les gains étaient très concentrés car l'Afghanistan, le Bangladesh et Haïti en accaparaient 70 p. cent [168].

Pour contrecarrer cette propension à la polarisation, des avantages supplémentaires, comme une dérogation aux limites quantitatives, ont été consentis pour satisfaire les besoins spécifiques des pays les plus pauvres. Par ailleurs, certaines analyses soulignent que la modulation récente des principaux schémas tend à favoriser une deuxième génération de NPI [169]. Quoi qu'il en soit, il paraît clair que le SGP a essentiellement profité aux économies qui disposaient déjà d'une solide

168 *Ibid.*, pp. 98-100.

169 Nême, *op. cit.*, p. 560.

infrastructure industrielle. Il convient en ce sens de noter un [208] facteur peu étudié dans l'explication du phénomène de la concentration des bénéfices du SGP ; c'est que les plus riches des PVD détiennent un avantage comparatif en ce qui concerne l'accès à l'information et la capacité de satisfaire des exigences bureaucratiques complexes [170]. En contrepoint, pour mieux comprendre le phénomène de la polarisation des bénéfices, une piste de recherche à développer consisterait à examiner dans quelle mesure le SGP a pu bénéficier aux filiales de fumes multinationales.

Un autre élément qui limite le dynamisme du SGP vient de l'effritement progressif des marges préférentielles. Comme l'impact du système dérive des taux NPF en vigueur, toute libéralisation générale des obstacles tarifaires réduit simultanément ses avantages. Il a été estimé que, pour les États-Unis, le Japon et la CEE, la marge préférentielle moyenne pondérée était de 9,2 p. cent avant le Tokyo Round et de 6,7 p. cent après [171]. Signalons aussi que la moitié des importations ayant bénéficié de concessions tarifaires lors du Tokyo Round étaient couvertes par le SGP et ont par conséquent subi une coupure de leur marge préférentielle. D'après la CNUCED, ce recul est loin d'avoir été compensé par les réductions opérées sur des produits non-couverts par les SGP [172].

La question de fond ici posée renvoie au postulat du SGP en vertu duquel les tarifs douaniers constitueraient un obstacle sérieux au commerce international. Outre le fait que les barrières non-tarifaires tendent à devenir les plus importantes, il faut prendre conscience de ce que le SGP n'est finalement qu'une diminution des droits de douane. Or, en 1980, 42 p. cent des exportations des PVD vers les pays développés, bien sûr principalement les matières premières, entraient chez ces derniers en franchise. Enfin, rappelons que le SGP agit sur les prix alors que bien d'autres facteurs déterminent la compétitivité.

---

170 Comme le suggère Jere R. Behrman, « Rethinking Global Negotiations : Trade », dans Jagdish N. Bhagwati et John G. Ruggie (eds.), *Power, Passions and Purpose : Prospects for North-South Negotiations,* Cambridge, MIT Press, 1984, p. 244.

171 Bernard, *op. cit.*, p. 16.

172 CNUCED, The History of UNCTAD : 1964-1984, New-York, 1985, p.

Le SGP comporte une faiblesse supplémentaire parce que d'autres accords internationaux, comme la Convention de Lomé et le Caribbean Basin Initiative Program, offrent aux PVD des avantages supérieurs. Ainsi, dans le schéma communautaire, 63 États sont en fait exclus puisque la Convention de Lomé est plus généreuse à leur égard ; elle ne prévoit pas de contingents et tolère des règles d'origine plus souples [173]. Cette régionalisation du commerce répond certes à une trajectoire de l'histoire mais elle indique surtout l'impasse dans laquelle se trouve l'internationalisation des politiques d'assistance à l'industrialisation.

La portée du SGP est aussi entravée du fait qu'il est soumis à l'arbitraire politique des pays développés. Les préférences pouvant être retirées en tout [209] temps, on voit mal comment elles susciteraient d'importants investissements dans la périphérie. À la base, le SGP est perçu par les pays développés comme étant un système transitoire. De plus, ces derniers se réservent toujours la possibilité de réviser les listes de pays bénéficiaires et de produits couverts. Enfin, dans les cas où un exportateur est mis en accusation, il doit se défendre devant les tribunaux et avec les lois du pays importateur plutôt que devant un organisme multilatéral. Face à cette méthode de résolution des différends, les pays pauvres peuvent difficilement avoir le gros bout du bâton...

Le SGP s'avère donc une entente dont l'apport économique est éminemment discutable. Dans ce contexte, il n'est pas étonnant qu'il ait perdu une large part de son pouvoir de mobilisation. D'autant que, à bien des égards, le problème auquel sont aujourd'hui confrontées les exportations des PVD, ce n'est pas l'accès préférentiel mais l'accès tout court aux marchés des pays développés [174].

---

173 Nême, *op. cit*, p. 549.

174 CNUCED, *Développement et reprise économique : les réalités de la nouvelle interdépendance*, Rapport du Secrétaire-Général à la sixième session de la Conférence, 1983, p. 34.

LE PRODUIT DE NÉGOCIATIONS ENTRE ÉTATS

À son adoption par la CNUCED, le SGP est apparu comme une percée majeure en matière de droit du développement Cette reconnaissance institutionnelle de la singularité des intérêts économiques des PVD a même été saluée par certains comme étant une véritable « révolution juridique » [175]. L'argumentation politique des PVD pour revendiquer un statut préférentiel dans l'organisation des relations économiques internationales affirmait en bref qu'il était injuste que des États inégaux obéissent à des règles uniformes. Prenant à parti les notions de réciprocité et de non-discrimination attachées à la clause NPF, Raul Prebisch et la CNUCED en sont venus à critiquer cette « notion abstraite de l'homogénéité économique qui empêche de reconnaître les grandes différences de structure existant entre les centres industriels et les pays périphériques et les conséquences qu'elles comportent » [176].

Le plaidoyer juridico-politique des PVD s'assoyait bien entendu sur des considérations d'ordre économique. C’est que, en principe, la clause NPF devait permettre aux industries les plus efficaces du Tiers-Monde de conquérir des marchés dans les pays développés en fonction de leur avantage comparatif. Mais, comme la théorie de l'avantage comparatif tient peu compte de la différenciation des niveaux de développement, de la force relative des partenaires négociateurs et [210] des rigidités structurelles imposées par l'histoire, la clause NPF n'a pas répondu aux attentes commerciales des PVD. D'ailleurs, si le GATT s'est révélé un moteur des échanges entre les pays développés, il n'est pas de la même façon parvenu à accélérer le commerce d'une part, entre le Nord et le Sud, et d'autre part, entre les pays du Sud eux-mêmes.

L'argumentation des PVD procédait en somme d'une approche volontariste, finaliste et interventionniste. Elle se légitimait politiquement sur la base de l'extrapolation suivante : de même que les

---

175 Guy de Lacharrière, *La stratégie commerciale du développement,* Paris, PUF, 1973, p. 151.

176 CNUCED, *Vers une nouvelle politique commerciale en vue du développement économique*, p. 17.

industries naissantes ont droit à une protection intérieure plus élevée que les industries des pays développés en vertu de l'article XVIII convenu au GATT, elles devraient aussi jouir d'une discrimination positive, sous la forme de tarifs douaniers réduits, pour mieux pénétrer les marchés étrangers.

La philosophie du « deux poids, deux mesures » s'est juridiquement concrétisée dans la consécration d'une dualité des normes en matière de commerce international. Sans cette dualité, les PVD soutenaient que l'équilibre du centre et de la périphérie ne pouvait être atteint spontanément. Par ailleurs, il a été régulièrement précisé que l'attribution d'un régime tarifaire préférentiel en faveur des PVD était tout à fait compatible avec les intérêts bien compris des pays développés. L'objectif poursuivi n'était rien d'autre que la recherche d'une consolidation de l'intégration économique mondiale et de l'internationalisation déjà bien enclenché.

L'élaboration par les pays développés de la mise en place du S GP marque un jalon dans le processus d'élaboration des modalités de fonctionnement de l'ordre économique international. Les pays développés n'ont pas pour autant accepté tous les tenants et les aboutissants de la démarche proposée par les PVD. D'une part, ils ont contesté la suggestion que la dualité des normes s'étende à tous les aspects des rapports économiques internationaux, et pas seulement au champ commercial. D'autre part, ils ont remis en cause la nécessité que la dualité des normes devienne un élément permanent dans la réglementation des échanges mondiaux. C'est ce second aspect que nous allons scruter de plus près.

L'examen de l'évolution des bases juridiques du SGP est extrêmement révélateur de l'atonie du consensus sur la pertinence d'une dualité des normes commerciales internationales. D'entrée de jeu, il convient de rappeler la lenteur des négociations entourant le SGP, lesquelles se sont échelonnées sur une décennie. En 1965, dans l'entente sur la Partie IV du GATT, l'article XXVI expliquait que les pays développés ne devaient pas attendre de réciprocité pour des concessions accordées aux PVD. Mais, une note séparée tempérait cette dernière disposition en spécifiant qu'on ne devait pas attendre des pays développés qu'ils fassent des concessions inconsistantes avec leurs besoins

[211] économiques généraux. En clair, les pays développés insistaient là sur une forme minimale de réciprocité [177].

Plus tard, en 1971, les Parties Contractantes signèrent la dérogation évoquée plus haut qui rendait légal l'octroi de préférences aux PVD pour une période de dix ans. Les PVD virent dans cette limite de temps une source de politiques discrétionnaires et ils voulurent négocier une entente qui, entre autres effets, conférerait une base plus stable à leur traitement de faveur.

La manière dont le Nord répondit aux attentes du Sud fut prudente : oui, mais... En 1979, au cours du Tokyo Round, le traitement différencié à l'endroit des PVD fut juridiquement consolidé ; par le biais d'une clause d'habilitation, il devint un élément légal en apparence permanent du système commercial mondial. Cependant, avec l'introduction du concept de gradation, le résultat définitif des revendications des PVD reste bien ambigu. En effet, dans le nouveau texte, tout en reconnaissant la durabilité d'une discrimination commerciale en faveur des PVD, le GATT enjoint du même souffle ces pays d'abandonner leur statut privilégié au fur et à mesure que leur économie se développera [178].

Pour les pays développés, le concept de gradation constitue un filet de sécurité en vue de réduire l'impact des exportateurs les plus compétitifs ; en toute hypothèse, il témoigne du succès relatif de l'application du SGP. L'idée de gradation réactualise en définitive l'enjeu de fond, à savoir si, dans une perspective de long terme, les pays développés et les PVD devraient se soumettre aux mêmes lois commerciales. Alors que ceux-ci défendent une thèse favorable à la discrimination, ceux-là défendent une thèse favorable au libéralisme de la clause NPF.

Tous les pays développés ne soutiennent pas la logique libérale avec la même vigueur mais leurs positions respectives contiennent des dénominateurs communs. En premier lieu, ils considèrent que l'efficacité du marché est en relation directe avec la fiabilité et la

---

177 GATT, *Instruments de base et documents divers*. Supplément, n° 13, Genève, 1965, pp. 2-11.

178 Voir, Décision des Parties Contractantes du 28 Novembre 1979 dans GATT, *Instruments de base et documents divers, Supplément,* n° 26, Genève, 1979, pp. 223-225.

prévisibilité des flux d'échanges ; autrement dit, un meilleur fonctionnement du marché passe par une plus grande transparence des rapports commerciaux. Or, la transparence ne peut s'affiner sans tenir compte du fait que, pris individuellement, chaque État a avantage à un environnement extérieur non-discriminatoire. D'où la nécessité de limiter au maximum les possibilités d'exceptions et de dérogations en généralisant la clause NPF.

Cette vision libérale et uniformisante s'articule à une conception de l'« égalité-devant-la-loi » qui extrapole des modes de comportement interétatiques [212] à partir d'une réflexion sur l'organisation des rapports sociaux intra-étatiques [179]. Ainsi, rappelle-t-on, l'égalité de traitement devant la loi ne se justifie pas du fait que tous les individus seraient identiques ; au contraire, elle se justifierait du fait que les différences inter-individuelles sont si nombreuses que les critères pour une juste différenciation deviennent impossibles à formuler. Cette manière de légitimer le bien-fondé de la clause NPF n'est pas dénuée de faiblesses et on pourrait renverser la signification de l'analogie. Car, au plan interne, les pays développés ont eux-mêmes reconnu la nécessité de corriger certaines disparités et de favoriser une redistribution des richesses en modulant les obligations des citoyens. Il paraît assez normal que le droit international suive une évolution similaire [180].

Un autre argument utilisé pour stigmatiser le SGP et la dualité des normes sur laquelle il repose consiste à affirmer que les préférences ne permettent pas une spécialisation optimale des économies nationales. En d'autres termes, le SGP créerait des distorsions dans l'allocation des ressources, non seulement au niveau international, mais aussi au sein des économies des PVD [181]. Par rapport au fonctionnement du marché international, vu le caractère artificiel de l'avantage tarifaire, les

---

179 Voir, Martin Wolf, « Two-Edged Sword : Demands of Developing Countries and the Trading System », dans Bhagwati et Ruggie (eds.), *op. cit.*, p. 214.

180 Ainsi que le laisse entendre Palitha T. B. Kohona dans *The Regulation of International Economic Relations through Law*, Dordrecht, Martinus Nijhoff, 1985, p. 12.

181 Un des mérites indéniables des arguments libéraux, c'est qu'ils font parfois sourire. Wolf écrit à la page 215 : « the demand for special treatment is similar to a demand by a pedestrian for the « right » to jaywalk and so step under a bus » !

producteurs les plus compétitifs sur la seule base de leurs coûts de production se voient défavorisés. Parallèlement, par rapport au fonctionnement des marchés en développement, le SGP privilégie l'expansion de secteurs de production sans que cette expansion suive la pente des avantages comparatifs « naturels » [182].

Donnant un sens pratique à cette dernière critique, dès le début des négociations sur le SGP, certains pays développés firent miroiter l'idée qu'après le Kennedy Round, les tarifs douaniers sur les produits industriels allaient être si faibles qu'ils ne constitueraient plus un obstacle important aux exportations du Tiers-Monde. Cette interprétation, reprise lors du Tokyo Round, participe de l'idée que les pays développés et les PVD ont avant tout avantage à favoriser une baisse des droits NPF. Dans cette optique, la création du SGP aurait eu une double conséquence néfaste sur le fonctionnement du système commercial mondial. D'abord, à cause de l'attachement à leurs marges préférentielles, les PVD tendraient à devenir de moins en moins enthousiastes vis-à-vis d'une libéralisation généralisée dans le cadre des négociations commerciales multilatérales. Complémentairement, la discrimination engendrant la discrimination, les

[213] pays développés se sentiraient de moins en moins responsables de la défense d'un système commercial libéral et toléreraient de plus en plus les dérogations et les exceptions les plus diverses [183].

L'inclusion du concept de gradation dans la clause d'habilitation révèle finalement à quel point les pays développés souhaitent que les PVD se soumettent au plus tôt aux droits et aux obligations générales du GATT. Et c'est ici que le débat sur le SGP rejoint le débat plus général sur la protection dans la mesure où chaque pays tend à dénoncer systématiquement toute pratique discriminatoire dès qu'il n'en est pas un bénéficiaire. Chacun perçoit mieux la paille protectionniste dans l'oeil du voisin que la poutre dans le sien. En tout état de cause, le souhait libéral des pays développés de renforcer la réciprocité et la non-discrimination comme règles de l'ordre économique international n'est pas naïf ; leurs intérêts commandent une ouverture toujours plus grande des marchés. Incidemment, un élément remarquable de la rhétorique libérale, c'est qu'elle se légitime auprès du Tiers-Monde en évoquant le

182 *Ibidem*, p. 213.

183 Wolf, *op. cit.*, p. 214-215 ; Behrman, *op. cit.*, p. 248.

succès des modèles extravertis mis en œuvre entre autres par la « bande des 4 » (Corée du Sud, Hong Kong, Singapour, Taïwan) tout en oubliant que le libre-échangisme qu'on prête parfois à ces États mérite d'être nuancé [184].

En rétrospective, dans l'argumentation dévoilée par les pays développés pour remettre en cause les acquis du SGP, l'aspect le plus percutant renvoie à l'efficacité du système économique mondial et à l'allocation optimale des ressources. Il est sans doute vrai que les dérogations dont jouissent les PVD dans le fonctionnement du commerce international, qu'il s'agisse du SGP ou du traitement des industries naissantes, empêche la pleine utilisation des facteurs les plus performants. Cela étant, ce que les pays développés acceptent mal, c'est que, dans la définition des priorités du développement, la rentabilité économique à court terme ne peut être un critère exclusif d'évaluation. Les gouvernements des PVD sont aussi responsables de la formulation d'un projet national et doivent d'abord orienter leur action en fonction des besoins sociaux locaux. Parmi ces besoins, la constitution d'un tissu économique solide n'est pas le moindre. Tant que les pays développés ne reconnaîtront pas la légitimité de cette ambition, le SGP continuera de subir le contrecoup de leurs hésitations.

184 Voir, Paul Streeten, « A Cool Look at Outward-Looking Strategies for Development », *The World Economy*, vol. 5, n° 2, 1982, pp. 166-167.

L'INTERMINABLE CONTROVERSE

Contrairement aux analyses simplificatrices de droite et de gauche qui dénoncent le SGP comme étant une aide inefficace ou un prolongement du néo-colonialisme [185], [214] il faut reconnaître que cet accord international demeure un atout pour certains PVD et pour certaines de leurs industries. Cependant, cette récapitulation sommaire des enjeux que sous-tend le SGP conduit à penser que les préférences tarifaires représentent un gain économique et diplomatique fort modeste pour le Tiers-Monde. Au plan économique, elles comportent d'innombrables échappatoires pour les pays développés et leurs avantages se sont surtout concentrés sur la « périphérie du haut ». Au plan diplomatique, elles constituent une ouverture du droit du développement qui ne cesse d'être remise en question.

En conclusion, l'étude de l'évolution du SGP depuis son institutionnalisation illustre combien les rapports Nord-Sud restent entachés d'incompréhensions fondamentales : les pays développés et les PVD ne s'entendent même pas pour savoir si les mêmes règles doivent ou non s'appliquer aux uns et aux autres. C'est dire la profondeur des divergences de point de vue.

Réduite à sa plus simple expression, l'interrogation à laquelle les pays développés demeurent confrontés est simple à formuler dans quelle mesure sont- ils disposés à faire des concessions aux PVD sans réciprocité ? Ce retour à la problématique de départ force à prendre compte que le débat sur les préférences n'est pas uniquement économique ; il comporte aussi une dimension politique et normative. Alors qu'il est possible de palabrer sans fin pour savoir lequel des protectionnismes des pays développés ou des PVD est le plus dommageable à l'économie mondiale en termes de productivité, il n'est pas besoin de disserter longuement pour identifier les négociateurs en position de force et ceux qui sont en position de faiblesse dans les rapports commerciaux internationaux.

---

185 Wolf représente bien la tendance de droite. On retrouvera un exemple de simplification gauchisante dans : B. N. Ghosh, *Political Economy of Neo-Colonialism in Third-World Countries*, New-Delhi, Sterling Publishers, 1985, 174 p. (voir en particulier, les pages 62-63).

L'asymétrie des forces en présence est une donnée incontournable des relations internationales. Or, si l'on accorde une certaine urgence à la redistribution internationale des richesses, il est compréhensible que les PVD attendent des pays développés l'initiative politique d'une plus grande ouverture du système commercial multilatéral. Du reste, si les pays développés acceptaient d'ouvrir leurs secteurs « sensibles », entre autres leur agriculture, peut-être seraient-ils plus persuasifs dans leur démonstration concernant la légitimité du concept de gradation. Dans le contexte actuel, les PVD seraient toutefois de mauvais stratèges s'ils écoutaient les sirènes qui chantent la réciprocité et s'ils toléraient un laminage de leurs marges préférentielles en espérant un hypothétique changement d'attitudes au sein des pays développés [186]. Tant que les PVD ne disposeront pas de garanties satisfaisantes sur les modalités de compensation [215] d'un SGP qu'ils abandonneraient, il est de toute façon peu probable qu'ils se laissent convaincre de la validité de certaines études suggérant qu'ils gagneraient plus d'une diminution linéaire des taux NPF que ce qu'ils perdraient de l'érosion concomitante de leurs marges préférentielles [187].

À côté du labyrinthe des négociations inter-gouvernementales auxquelles il se rattache, le SGP soulève d'autres questions par rapport à la définition d'un style de développement. Bien sûr, il faut à cet égard éviter les pièges du réductionnisme univoque. Néanmoins, on ne peut s'empêcher de penser que la bataille pour le SGP s'est inscrite pleinement à l'intérieur d'un cadre conceptuel importé du Nord et selon lequel le commerce est le moteur de la croissance. En d'autres termes, en se mobilisant autour de l'enjeu des préférences tarifaires, le Tiers-Monde est resté prisonnier d'un paradigme du développement

---

186 Parmi les sirènes de la réciprocité, outre Behrman, Nicolaides et Wolf, on peut également mentionner Balassa. Voir par exemple. Bela Balassa et Constantine Michalopoulos, « Liberalizing Trade Between Developed and Developing Countries », *Journal of World Trade Law*, 20 :1, 1986, pp. 3-28.

187 L'étude quantitative la plus souvent citée est celle de R. E. Baldwin et T. Murray, « MFN Tariff Reductions and Developing Country Trade Benefits under the GSP », *Economic Journal*, 87, 1977, pp. 30-46. Malgré sa rigueur apparente, la méthodologie utilisée par ces auteurs n'est cependant pas à l'abri des critiques. Voir G. K. Helleiner, « International Trade Theory and Northern Protectionism against Southern Manufactures », dans G. K. Helleiner (ed.). *For Good or Evil : Economic Theory and North-South Negotiations*, Toronto-Buffalo, University of Toronto Press, 1982, p. 52.

extraverti. Il est loin d'être évident que ce modèle conduise au développement le plus harmonieux.

[216]

[217]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

No 22/23

**LE TIERS-MONDE DANS L'IMPASSE :
QUE FAIRE DE LA DETTE ?**

"La théorie latino-américaine du sous-développement à l'heure du néo-libéralisme."

Maria Teresa GUTIÉRREZ HACES

Retour à la table des matières

C'est principalement sous l'influence de deux courants de pensée, le premier, et le plus important, représenté par les travaux de la Commission économique pour l'Amérique latine (CEPAL), et le second, par ceux de la Théorie de la Dépendance, que s'est développée progressivement en Amérique Latine, durant les années 1950 et 1960, une conception tout à fait originale du développement économique. Comme l'écrira à propos des travaux de la CEP AL, Raul Prebisch, dans la préface du livre de Octavio Rodriguez (1980),

> ... Les idées de la CEP AL n'ont pas répondu à un plan préconçu. Elles ont surgi au fil des années, au fur et à mesure que nous avancions dans notre connaissance du développement latino-américain et de sa relation avec les grands centres industriels.

La réflexion théorique qui en est sortie n'en a pas moins eu une influence décisive sur la définition, la conceptualisation et la mise en place d'une politique économique tout à fait spécifique aux pays latino-américains. Mais comme un peu partout ailleurs dans le monde, la crise

des années quatre-vingt et les transformations profondes de l'économie internationale se sont accompagnées en Amérique Latine d'un retour en force des idées néo-libérales. Les conceptions de la CEPAL du développement disparaissent aujourd'hui peu à peu des cercles intellectuels chargés de la détermination pratique des politiques économiques pour être remplacées par des propositions théoriques peu originales, que la crise des années 1930 s'était pourtant chargée d'ostraciser.

Il est certain que ce sont en partie les limites mêmes de la pensée de la CEP AL qui ont provoqué sa crise ; les difficultés économiques des années 1970 et la récession de 1982 les auront bien plus révélées que provoquées. Ceci dit, il reste que l'Amérique Latine fait face actuellement à un vide théorique, coincée [218] qu'elle est entre, d'un côté, un ancien modèle orienté sur la substitution aux importations traditionnellement défendu par la CEPAL et, de l'autre, une nouvelle stratégie de développement, si l'on peut parler ainsi, d'inspiration néolibérale que plusieurs pays latino-américains tentent de mettre en application malgré les vives oppositions et les nombreuses manifestations populaires qu'elle soulève. Si les tensions sont de plus en plus vives entre les États, qui doivent composer avec une dette externe écrasante et les contraintes d'ajustement structurel que leur imposent les institutions financières internationales, et leur société civile, incapable qu'est celle-ci d'assumer le prix des politiques d'austérité, on ne voit pourtant toujours pas apparaître une pensée nouvelle qui, à l'instar de l'influence qu'exerça la pensée keynésienne sur l'Amérique latine dans le contexte de crise des années trente, permettrait à celle-ci d'affronter la crise d'endettement et de trouver une voie originale de développement.

C'est dans ce contexte que s'inscrit cet essai. Si je me propose de retracer ici rétrospectivement la genèse et l'évolution des développements théoriques de l'après-guerre en Amérique Latine pour en montrer toute la richesse et l'originalité, mon objectif est aussi de montrer qu'il est possible, par delà les critiques et ses limites, de renouer avec l'essence d'un projet qui, au-delà de la « fantaisie organisée », pour reprendre le titre d'un ouvrage récent de Celso Furtado (1988), a démontré que le monde sous-développé pouvait et devait avoir sa propre voix dans le concert des propositions qui prétendent déterminer son avenir.

AUX ORIGINES DE LA CEPAL

La CEPAL a officiellement débuté ses travaux en 1949. Très rapidement, elle développa une approche au développement que, rétrospectivement, on peut qualifier de révolutionnaire. Elle situait, en effet, le problème du développement latino-américain dans une perspective tout à fait différente des conceptions qui, largement inspirées de l'évolution des pays industrialisés, avaient été transposées d'une façon tout à fait mimétique dans les pays sous-développés. (Aguilar Monteverde, 1971 ; Sunkel et Paz, 1974 ; Furtado, 1974). C'est à partir du moment où l'on a banni de l'analyse économique cette conception du développement qui mettait celui-ci en relation avec le climat, l'infériorité de certaines races, la religion ou le cercle vicieux de la pauvreté que l'on a commencé à progresser et à comprendre la nature particulière et les causes du sous-développement en Amérique latine (Gutiérrez Haces, 1977 et 1985). Le renouvellement théorique débuta lorsqu'on chercha à expliquer rationnellement la situation économique de la région.

L'originalité de la démarche a tenu à deux choses. Tout d'abord, c'étaient les acteurs eux-mêmes des pays sous-développés qui menaient pour leur compte l'analyse des mécanismes du sous-développement. Ensuite, les concepts qui [219] furent développés reposaient sur une analyse historique, au sens où le sous- développement était identifié comme le résultat d'un long processus historique étroitement lié à la consolidation du capitalisme à l'échelle mondiale (Furtado, 1974).

C'est en 1947, que les Nations Unies (par le biais du Conseil économique et social) mirent sur pied une commission spéciale, une sorte de groupe de travail, un « think tank », dont le mandat sera d'étudier la possibilité de créer une Commission économique pour l'Amérique Latine, semblable à celles qui avaient déjà été créées pour l'Europe et l'Asie et l'Extrême Orient. À la fin de cette même année, le groupe de travail présenta un rapport préliminaire favorable à la création d'une Commission, la Commission économique pour l'Amérique latine (la CEP AL). L'argument principal qui sera alors invoqué était le fait que le récent conflit mondial avait occasionné des

destructions économiques importantes aux pays d'Amérique latine. Mais déjà, — et c'est ce qui fait en bonne partie l'intérêt de ce rapport —, les auteurs introduisaient une conception tout à fait originale du sous-développement et des problèmes latino-américains qui, au fil des années et avec bien sûr des modifications, sera à la source de la « théorie du sous-développement » de la CEP AL (Rodriguez, 1980).

Entre autres constats importants, les auteurs de ce rapport reconnaissaient, premièrement, que le sous-développement s'était approfondi pendant la Deuxième Guerre mondiale. Les relations qui s'étaient alors développées entre l'Europe et les pays d'Amérique latine avaient obligé ces derniers à utiliser dans des proportions anormales leur capacité de production durant la guerre. Deuxièmement, la faiblesse des assises nécessaires au développement leur semblait telle que, pour orienter de manière fructueuse les efforts en vue d'un développement accéléré, il faudrait implanter des formes d'assistance technique extérieure multiple. Troisièmement, enfin, devaient constater les auteurs du rapport, il apparaissait évident qu'au lendemain de la guerre la réalisation des plans de développement, la réparation des pertes économiques dues à la guerre et le remplacement des bases de production seraient bien plus coûteux et bien plus difficiles que l'on ne l'avait d'abord cru... (citation du Rapport préliminaire pour la constitution de la CEPAL, 1947).

D'une étonnante perspicacité, malgré l'absence de tout appareil statistique, le document réussira à présenter une vision impressionnante de ce que signifiait alors le sous-développement en Amérique latine. Ses racines, c'était dans les traits structurels de l'économie de la région qu'il allait les rechercher, et notamment dans

> une agriculture peu développée et une population économiquement inerte...une dépendance des industries d'extraction et de la production agricole en monoculture qui n'avait de marchés intéressants qu'outre-mer...un niveau généralement bas d'épargne nationale...des investissements étrangers dont le rapatriement des bénéfices cause des pertes considérables à l'économie ;...des [220] méthodes et des techniques assez en retard dans l'industrie, l'agriculture, les mines, les finances, le commerce et les moyens de transport...de s salaires beaucoup trop bas...une mauvaise distribution des revenus...une dette externe qui obère d'une façon considérable les finances nationales... ; un manque d'intégration régionale...une balance des

> paiements défavorable...des systèmes fiscaux inadéquats...un manque de liquidité... et des taux d'intérêt élevés... (Rapport Préliminaire, 1947).

Cette longue citation donne le ton du rapport qui sut mettre en évidence les principales déficiences structurelles du développement latino-américain. Comme on peut le constater les constats qui étaient faits à l'époque sont, hélas, loin d'être dépassés à l'heure actuelle. Toujours est-il que le groupe de travail concluait à l'urgence de créer une commission latino-américaine, dont le mandat devrait être d'analyser ces situations et de contribuer à définir les politiques qui pourraient être mises en œuvre pour enrayer le processus de sous-développement.

Malgré les conclusions du rapport pourtant favorables à sa création, il ne fut pas facile de mettre sur pied la CEPAL. Sa création dut passer à travers de nombreuses embûches avant de pouvoir devenir l'instance des Nations Unies que l'on connaît Pour les grandes puissances, comme elles le manifestèrent en de nombreuses occasions, créer des instances régionales leur semblait dangereux : c'eût été mettre en péril le caractère multilatéral des Nations Unies. La création de la CEPAL fut âprement combattue et critiquée, autant par les États-Unis que par l'Union Soviétique, quoique pour des raisons distinctes (Hodara, 1987). L'opposition ne fut levée que lorsque la décision fut prise de limiter le champ d'intervention de la CEPAL de façon à ne pas porter ombrage aux intérêts des États-Unis en Amérique latine : la Commission se limiterait aux problèmes d'ordre économique général, ce qui ne touchait en rien aux intérêts de leur politique économique panaméricaine. Comme l'écrit Furtado,

> la réaction américaine contre la CEPAL n'était pas seulement due à l'orientation prise par son secrétariat et la diffusion rapide de ses idées... À cette époque, la formulation de politiques ne pouvait s'appliquer qu'à des questions mineures. La région devait demeurer dans la sphère incertaine d'un panaméricanisme qui avait peut-être perdu de sa substance après la mort de Roosevelt, mais qui pouvait être réactivé à n'importe quel moment. (Furtado, 1988, p. 93).

Les États-Unis entrèrent dans la Commission à titre de membre actif. Ainsi, du moins l'espéraient-ils, pourraient-ils limiter le champ

d’influence de la CEPAL comme ils l’avaient fait avec l'Organisation des États Américains (OEA). Pour citer de nouveau Furtado,

[221]

> la CEPAL était vue comme une institution qui entrait en conflit avec l'OEA, dont la docilité était prouvée et qui était, elle, localisée à Washington. Son personnel latino-américain n'avait-il pas aussi goûté aux charmes du mode de vie Yankee et ses ambassadeurs, jaloux de leurs prérogatives et toujours prompts à défendre leurs intérêts nationaux, n'étaient-ils pas aussi vaccinés contre tout esprit d'unité régionale ? Le Conseil inter américain économique et social (CIES) symbolisait la combien commode mais fausse harmonie dans les relations hémisphériques. Pourquoi dans ces conditions faire dévier vers les Nations Unies, cette arène si peu sûre, des affaires qui se traitaient avec succès dans le cadre panaméricain ? C’est la raison pour laquelle le gouvernement de Washington a fait tout ce qu’il était en son pouvoir pour empêcher la création de la CEPAL ; il s'abstint au moment du vote mais fit tout par la suite pour la liquider (Furtado, 1988, p. 93).

Dans un dernier effort pour asphyxier la Commission, les États-Unis, cherchant à gagner du temps, s'arrangèrent durant trois ans, de 1947 à 1950, pour faire traîner les choses et en retarder la création officielle par les Nations- Unies :

> ... Les choses s'aggravèrent avec l'accession en 1950 de Raul Prébisch au poste de secrétaire exécutif... Déjà indésirable, la CEPAL devenait dangereuse avec un leader dont l'influence allait en augmentant dans les sphères politiques et intellectuelles de la région. Il faut aussi ajouter le fait que la guerre froide s’était approfondie, avec le début des hostilités en Corée... (Furtado, 1988, p. 94).

Les tensions culmineront durant cette première période de l'histoire de la CEPAL en mai 1951 pendant la Conférence de Mexico. On savait déjà qu'au cours d'une réunion avec les chanceliers latino-américains, les États-Unis avaient obtenu peu de temps auparavant l’accord des pays les plus importants de la région pour en finir avec la CEPAL :

> Les premières attaques fusèrent de la délégation du Panama. Celle- ci présenta la thèse — qui était en fait celle du gouvernement des États-Unis

> — que les temps étaient difficiles et les ressources disponibles étaient trop faibles pour pouvoir promouvoir la recherche et assurer une assistance technique dans la région... il fallait plutôt consolider les institutions panaméricaines existantes avec les moyens dont on disposait... Le troisième jour, tout paraissait perdu... Prebisch s'était réuni avec plusieurs chefs de délégation. Si les trois grands pays, le Mexique, le Chili et le Brésil, parvenaient à imposer leurs vues les autres suivraient. [222] Pourtant, le Mexique, cachant bien son jeu, préféra plutôt mettre à profit le fait qu'il exerçait la présidence pour trouver une solution de compromis. De son côté, le Chili n'était pas prêt à affronter les États-Unis sans l'appui du Brésil... La situation était urgente...[Le quatrième jour] ... j'eus une réunion avec Miguel Osorio [le délégué brésilien] qui se dirigea rapidement vers moi en me disant : « le télégramme est arrivé ». Il s'agissait d'un message qui l'informait que le président Vargas voyait d'un bon œil que l'autonomie de la CEPAL soit défendue... La délégation nord-américaine n'était pas intéressée du tout à une solution qui aurait montré la division des pays d'Amérique latine., mais, pour que l'unité puisse être réalisée, il fallait qu'un pays qui avait du poids et de la crédibilité comme le Brésil prenne l'initiative... Finalement ce fut pour nous d'un grand soulagement de voir le président Vargas adopter une position qui verrait à mieux affirmer sur la scène internationale les intérêts latino-américains ; parce que c'était bien cela qui était en jeu...(Furtado, 1988, pp. 98-101).

Malgré des débuts visiblement difficiles, la CEPAL se consolida peu à peu et gagna en influence pour tout ce qui avait trait à la politique économique de la région. Mais cela, c'est en grande partie grâce au contenu du discours économique qu'elle élabora progressivement sur la réalité latino-américaine, discours qui correspondait en grande partie aux aspirations régionales de l'époque, qu'elle le dût !

De nombreuses analyses furent produites avant même la consolidation définitive de la CEPAL. Par la suite encore, de nombreux travaux parallèles à ceux de l'organisation continuèrent de voir le jour, indiquant clairement que les préoccupations de cette institution étaient partagées par d'autres centres de recherche. C'est de cette vague de travaux que sont nés les courants intellectuels qui développeront la théorie du « dualisme » et celle de la « dépendance » sur laquelle nous reviendrons plus loin (R. Stavenhagen, 1975 ; Cardoso et Faletto, 1969). Comme le dira Hodara,

> Les intellectuels ne purent échapper à son discours [celui de la CEPAL]. Elle a inauguré sans aucun doute une nouvelle manière de conceptualiser et de structurer les questions relatives au développement latino-américain et à la nature des liens avec le centre hégémonique. Elle a provoqué une révolution paradigmatique qui a fourni, outre un nouvel échafaudage de connaissances, les données statistiques indispensables pour une région qui les avaient négligés pendant des siècles (J. Hodara, 1987, p. 390).

[223]

LE CONTENU THÉORIQUE DE L'APPORT DE LA CEP AL

C'est autour des deux concepts de centre et de périphérie que s'est articulée la réflexion théorique de la CEPAL. Laissons parler à ce sujet Raul Prebisch :

> Les pays d'Amérique Latine font partie d'un système de relations économiques internationales que j'ai qualifié de système centre-périphérie... Au début je me suis surtout attaché à la nature cyclique de la relation, considérant que le caractère amplifié des fluctuations économiques dans les pays du Tiers Monde reflétait le rôle actif des centres industriels et la passivité de la périphérie....Par la suite, j'ai désigné sous ce terme une « constellation économique » dont le centre était constitué par les pays les plus favorisés dont la position était en grande partie due aux effets accumulés du progrès technique. Le système était organisé pour servir les intérêts du centre : les pays producteurs et exportateurs de matières premières étaient connectés avec le centre en fonction de leurs ressources naturelles de telle façon qu'ils formaient une vaste périphérie hétérogène. Celle-ci était incorporée au système selon des modalités et des degrés différents selon les pays (R. Prebisch, 1988, p. 5).

L'analyse du sous-développement en termes de rapports centre-périphérie telle que l'a développée la CEPAL, trouve ses sources conceptuelles chez Alejandro Bunge, le professeur argentin de Prebisch. Le premier, il développa dans la revue *Economía Argentina* un cadre théorique dont pratiquement tous les aspects seront repris par la suite par la CEPAL (Ikonicoff, 1985, p. 783). Certains auteurs,

comme J. Hodara et O. Rodriguez, s'entendent cependant pour reconnaître l'apport d'autres théoriciens. Parmi ceux-ci, il faut mentionner le nom de Ernst Wageman, né au Chili en 1884, avec son livre Estructura y ritmo de la economia international (1933), celui de Michael Manoilesco, économiste roumain avec son livre, publié en anglais sous le titre, *The Theory of Protection and International Trade* (1931) et celui de Seymour E. Harris, auteur de Problemas Economicos de America latina (1945). Ces auteurs ont jeté les fondements d'une nouvelle analyse des problèmes de l'Amérique Latine, en développant des thèses sur des aspects aussi divers que l'analyse économique des cycles, l'industrialisation appuyée par un régime sélectif de protection, la formation des prix, l'intervention contracyclique de l'État, la diffusion du progrès technique ou encore l'étude du libre-échange comme véhicule de l'exploitation.

Parallèlement aux analyses en termes de relations centre-périphérie, d'autres approches théoriques furent développées : la théorie de la détérioration des termes de l'échange (1949-1950), que ce soit dans sa version « comptable », sa version « cyclique » ou sa version postérieure reliée au processus [224] d'industrialisation (1959) ; la théorie structuraliste de l'inflation développée par la CEPAL entre 1953 et 1964 ; la théorie des obstacles structurels au développement (1960-1963) ; enfin, la théorie de la dépendance externe (1960). Tous ces travaux ont constitué des apports substantiels à l'étude de l'économie latino-américaine et à celle de l'économie internationale en général.

La CEPAL n'a pas exclusivement axé ses travaux sur la *théorie* du développement ; elle s'est aussi engagée dans la *formulation de politiques économiques* pour l'Amérique Latine. Ce serait cependant une erreur, à notre avis, de croire, comme certains auteurs l'ont parfois prétendu, que les politiques économiques auraient été, durant l'après-guerre en Amérique latine, entièrement conditionnées par les travaux de la CEPAL. Ainsi, par exemple, la substitution aux importations comme phase initiale d'un processus d'industrialisation avait déjà été amorcée en Amérique Latine plusieurs années avant que cela ne devienne une proposition de politique industrielle de la part de la CEPAL. Comme l'écrit Furtado,

> La substitution aux importations n'a pas été découverte à cette époque. À cause de l'insuffisance persistante des capacités d'importation, elle avait déjà été mise en pratique. Ce qui était neuf, c'était l'explication selon laquelle la substitution spontanée produisait des coûts sociaux élevés en raison des déséquilibres dont elle était le résultat. Ce qu'il semblait naturel défaire, c'était de programmer la substitution aux importations, c'est-à-dire de chercher un développement équilibré (Furtado, 1988, p. 84).

Mener à bien un processus d'industrialisation par substitution aux importations requérait de la part de l'État la mise en œuvre d'une politique de protectionnisme modéré. Traditionnellement, l'État avait toujours été effacé. La transformation de son rôle sera d'autant mieux accueillie qu'elle coïncida dans les premiers temps avec une profonde vague de nationalisme dans pratiquement tous les pays d'Amérique latine. C'est ce qui explique sans doute pourquoi l'intervention étatique prendra une aussi large ampleur. De plus, comme la CEPAL considérait que l'industrialisation était le seul moyen dont disposaient les pays latino-américains pour capter une partie des fruits du progrès technique et élever le niveau de vie des populations, on verra immédiatement dans ce projet national de modernisation et dans tout ce qui l'entourait le moyen d'éliminer le sous-développement.

Le projet national favorisera la consolidation des bourgeoisies industrielles locales. Dans la mesure où c'était pour elles l'occasion de renforcer leur position de classe dominante, elles lui accorderont tout le soutien voulu. D'un autre côté, l'État pouvait aussi se débarrasser ainsi des vieilles structures oligarchiques et s'assurer ainsi une position solide. Son nouveau rôle consisterait, du moins le pensait-on, à stimuler les changements sociaux et à [225] transformer l'économie, les deux grandes composantes du nouveau projet de développement.

En assumant la direction de ce projet, l'État a donc vu s'élargir ses fonctions et sa capacité d'intervention, particulièrement lorsqu'il s'agira pour lui de protéger ceux qui étaient devenus le fer de lance de la nouvelle industrialisation, c'est-à-dire les classes moyennes et les secteurs ouvriers. Et ceux-ci seront d'autant plus facilement intégrés au nouveau projet corporatiste que l'État avait l'ambition de redistribuer les bénéfices de l'industrialisation.

Tout en reconnaissant les apports théoriques de la CEPAL à la pensée économique latino-américaine, il faut pourtant noter qu'elle n'est

jamais parvenue à contourner le corporatisme, particulièrement dans ses travaux sur les politiques de développement et dans ses analyses cas par cas. En effet, la CEPAL soutint toujours la nécessité de préserver les relations capitalistes de production à la périphérie mais sans pour autant en reconnaître la principale conséquence : l'exploitation de l'homme par l'homme. Bien sûr cette critique qu'elle considérait comme partisane fut toujours rejetée mais comme l'écrira Prebisch,

> Il n'y avait pas de pensée monolithique dans la CEPAL. C'eut été étouffer le pouvoir créateur des idées. Je ne suis pas d'accord avec lui [O. Rodriguez] quand il affirme qu'on retrouve dans les premiers écrits de la CEPAL une certaine idéologie favorable aux nouveaux intérêts qui surgissent du développement et de l'industrialisation. Je dis les « nouveaux intérêts » parce que dans nos textes on ne retrouve pas de rejet du système en vigueur de propriété de la terre.. l'industrialisation est le fait des hommes... elle permet à beaucoup de prospérer, au-delà de leurs efforts à cause d'une protection abusive... cela ne signifie pas qu'en stimulant l'industrialisation, notre dessein ait été la prospérité de ces personnes. La prospérité est un aspect qui s'est ajouté en prime (Prebisch, 1980, p. XII).

Cette défense n'est cependant pas suffisante : il est clair dans les travaux de la CEPAL que la reconnaissance des inégalités et la dégradation des termes de l'échange pour la périphérie font l'objet d'analyses qui évitent volontairement toute référence aux relations entre le capital et le travail et, de ce fait, éludent l'étude des formes d'exploitation à l'intérieur môme des économies de la périphérie.

De fait, les études de la CEPAL ne s'attacheront progressivement plus qu'à une dimension de la dépendance, la dépendance externe. Les travaux qui reconnaîtront l'existence de la dépendance comme un phénomène structurel auquel on ne peut remédier par la seule politique de substitution aux importations constitueront une partie importante de ce qui est connu aujourd'hui comme la théorie de la dépendance.

[226]

UNE CRITIQUE DU DISCOURS DE LA CEPAL : LA THÉORIE DE LA DÉPENDANCE

Le début des années 1960 constitue une période charnière pour les thèses de la CEPAL. En effet, c'est à partir de ce moment que l'on commence à se rendre compte des premières manifestations de crise du modèle de substitution aux importations : la diffusion attendue des bénéfices de l'industrialisation ne s'est toujours pas produite ; le retard technologique des économies latino- américaines s'est maintenu, forçant l'importation massive de biens d'équipement pour soutenir un processus d'industrialisation qui entretient sous d'autres formes la dépendance à l'égard des économies industrialisées ; le nationalisme qui avait été à l'origine des stratégies d'industrialisation commence à reculer devant le recours croissant aux capitaux étrangers que nécessitent celles-ci pour alimenter la croissance, etc. C'est aussi en grande partie aux échecs de cette politique qu'on doit imputer la croissance phénoménale de la dette externe des pays latino- américains (Shatan, 1985 ; Villarreal, 1984 ; Rosenzweig, 1988).

Progressivement, on commença à perdre confiance dans les vertus du modèle de la CEPAL. Deux approches se sont alors affrontées pour sortir du processus de la dépendance : soit suivre la voie réformiste soit la voie révolutionnaire à l'instar de Cuba dans les années soixante.

À ce clivage politique s'en est ajouté un autre, théorique celui-là, entre, d'un côté, la CEPAL, qui s'était lancée à la recherche de solutions à la crise, et, de l'autre, un nouveau courant d'inspiration marxiste (Marini, 1976 ; Gunder Frank, 1976 ; Dos Santos, 1970 ; Bambirra, 1971). C'est de ce courant que sortira la théorie de la dépendance.

La théorie de la dépendance est constituée en fait d'un ensemble d'études critiques qui ont surgi en réponse à la fois aux analyses théoriques traditionnelles et à celles de la CEPAL. Nous n'en reprendrons ici que quelques aspects puisque, malgré son originalité, son impact sur la politique économique fut, contrairement à ce qui s'est passé pour la CEPAL, mineur. Mentionnons tout de même que certains

éléments théoriques ont été repris, du moins en partie, par certaines organisations comme la UNCTAD et par certains gouvernements populistes et qu'on les retrouve dans plusieurs des propositions qui seront avancées en faveur d'un Nouvel ordre économique international (Gutiérrez-Haces, 1981).

La théorie de la dépendance trouve ses racines historiques dans les analyses de Marx et Engels sur la situation coloniale, dans la polémique entre Lénine et les sociaux-démocrates russes, dans les travaux sur l'impérialisme de Hilferding, Boukharine, Rosa Luxembourg, Lénine, et dans ceux plus récents de Baran, Sweezy et Magdoff. À grands traits, selon cette théorie, une société est dépendante quand l'articulation de ses structures sociales, politiques, économiques et idéologique montre des relations asymétriques avec une autre formation sociale qui occupe vis-à-vis de la première une position dominante (Dos Santos, [227] 1970 ; Bambirra, 1971). Les études sur la dépendance ont abordé une grande diversité de thèmes. On peut opérer la classification suivante : tout d'abord, les études qui se sont surtout penchées sur les travaux de la CEPAL ; ensuite, celles qui ont cherché à caractériser le processus historique de développement en Amérique latine en mettant l'accent sur les relations de classes ; enfin, les études que nous pouvons qualifier de « marxistes ». Il est difficile d'opérer entre les études une classification tranchée car les thèmes abordés se recoupent. En outre, avec l'approfondissement de la crise, l'augmentation du poids de la dette externe et la pénétration des multinationales, les analystes de la dépendance centreront leurs travaux surtout sur ces derniers aspects ; ce sera le cas de ses représentants les plus connus : Gunder Frank, Dos Santos, Mauro Marini, Bambirra, Aguilar Monteverde, Cueva, Cardoso et Faletto.

Du fait de son origine et des caractéristiques de l'institution, la CEPAL a toujours maintenu l'anonymat de ses travaux, sauf lorsqu'il s'est agi des leaders comme Prebisch, Furtado, Sunkel et Noyola entre autres. Tel n'est pas le cas ici. Malgré un paradigme de départ relativement homogène, chaque auteur a su préserver son originalité et une grande indépendance d'esprit par rapport à ses congénères, même ceux de sa propre tendance. Par contre on a aussi pu voir se développer au fil des ans des polémiques célèbres et fort bruyantes. On se rappellera le débat sur le caractère féodal ou capitaliste de l'Amérique Latine (Gunder Frank, Laclau, Puigros, 1971) ou celui sur le recours à

la voie légale ou à la voie révolutionnaire pour briser les liens de la dépendance.

Le fait d'adopter un point de vue interdisciplinaire permettra à la théorie de la dépendance de produire une quantité considérable d'études sur des thèmes variés. Mais la difficulté qu'elle éprouvera toujours à mettre en relation les aspects micro et macro-économiques l'empêcheront dans une bonne mesure de formuler des propositions de politique économique. Et en bout de piste, sa vision extrêmement pessimiste du futur de l'Amérique Latine, avec comme seule proposition centrale de détruire le système capitaliste, conduira à sa crise et à son éclatement.

AU-DELÀ DES LIMITES DU STRUCTURALISME LATINO-AMÉRICAIN.

Au milieu des années 1970, l'économie mondiale commence à manifester des signes évidents d'une nouvelle crise. En réponse, pratiquement tous les pays du monde développé et plusieurs pays sous-développés seront tentés, à des degrés divers, d'adopter des politiques économiques inspirées par le néolibéralisme. Pour l'Amérique latine, cela signifiait remettre en cause les paradigmes en vigueur, spécialement ceux qui avaient été défendus jusque-là par la CEPAL. L'analogie ici est évidente avec la remise en cause des postulats keynésiens dans les pays développés. Le structuralisme a vu alors ses thèmes centraux remis en [228] question : la participation de l'État, l'industrialisation substitutive aux importations, le protectionnisme pour le marché interne, l'intégration régionale, la planification du développement, l'appui aux entrepreneurs locaux, etc.

L'alternative théorique à la vision d'un marché auto-correcteur qu'avait cherché à défendre la CEPAL était remise en cause avec le retour en force des idées libérales. Par contre, force est aussi de constater que, si, à l'expérience, le modèle de substitution aux importations avait été un facteur de développement, celui-ci avait aussi enfanté une structure productive inefficace, mal intégrée et peu réceptrice des technologies disponibles sur les marchés mondiaux. Le modèle était déjà potentiellement en crise avant même que n'éclate la

crise mondiale des années soixante-dix. Les théoriciens de la dépendance, notamment Cardoso et Faletto (1969), avaient aussi mis en évidence dans leurs travaux l'existence de véritables économies d'enclave sous contrôle étranger dans les secteurs d'exportation de biens primaires. L'existence de telles économies d'enclave n'était pas sans rappeler brutalement à ceux qui l'auraient oublié à quel point pouvait être étroite la marge de manœuvre dont disposaient les gouvernements pour mener à bien leurs politiques de développement nationales. Le type d'industrialisation soutenu par les structuralistes n'avait pas su vaincre tous les obstacles de la dépendance extérieure : l'industrialisation par substitution aux importations avait certes été un facteur de croissance et de développement, mais insuffisant pour entraîner des changements significatifs dans la structure d'un commerce extérieur encore largement fondé sur les exportations de produits primaires et éviter l'injection de capital étranger dans des secteurs qui échappaient en grande partie au contrôle de l'État.

Lorsqu'éclatera la crise de la dette en 1982, le vide théorique et la désorientation des politiques économiques ne seront que plus éclatants. C'est à ce vide surtout que les nouvelles idées monétaristes devront leur succès ! Il sera alors facile pour les nouveaux libéraux de rattacher la croissance sans précédent de la dette externe de la majorité des pays latino-américains à la conception structuraliste du développement et à son incapacité d'engendrer « par le haut » une croissance économique auto-entretenue et équilibrée. Le poids d'une dette de moins en moins contrôlée, l'inflation interne souvent galopante, les déséquilibres commerciaux, l'inefficacité évidente de bien des industries surprotégées devant la concurrence internationale, etc., serviront alors de prétexte pour aussi bien demander le retour au libre marché et à la libre entreprise que critiquer d'une façon virulente l'interventionnisme de l'État jugé, sans autre forme de procès, responsable de tous les maux économiques, dont bien sûr la croissance de la dette externe. À l'inverse, comme l'écrira fort justement Villarreal,

> le point de vue monétariste ne prédit-il pas l'existence de mécanismes d'ajustement qui doivent automatiquement corriger tout déséquilibre de la balance des paiements, et ceci en l'absence de toute intervention discrétionnaire de l'État (Villarreal, 1984, p. 192) ?

[229]

Les États latino-américains, influencés en cela par les théories structuralistes, ont eu amplement recours à toutes les formes classiques d'intervention directe, notamment aux tarifs douaniers et aux dépenses publiques, pour promouvoir et consolider l'industrialisation. Ainsi, dans le cas mexicain,

> ...la dynamique de la croissance au cours des cinquante dernières années a été influencée par le processus d'expansion de l'intervention de l'État dans l'économie... la demande du secteur public [a eu] un grand effet multiplicateur sur l'économie du secteur privé... les dépenses de l'État ont joué le rôle d'un véritable moteur du développement national, éliminant les retards historiques que devait affronter l'ensemble de l'économie (Ruiz Durán, 1987, p. 126).

Mais la tendance actuelle de la théorie économique va dans le sens contraire : seule la libéralisation du commerce et des marchés financiers permettra la constitution d'une industrie plus efficace et compétitive tout simplement parce que seule l'intégration au marché mondial forcera celle-ci à s'adapter aux normes d'un marché ouvert et exigeant.

Il est ici pertinent de reprendre les thèses de Vergopoulos. Selon celui-ci il y aurait eu en effet dans le passé une « sous-estimation fatale du marché mondial » : les théories du développement auraient ignoré ou sous-estimé l'importance du « paramètre du marché mondial ». Plutôt que de penser la maîtrise du développement dans un contexte d'économie ouverte, les théories n'ont, en de nombreuses occasions, vu que les limitations que pouvait imposer l'existence de ce marché aux pays en développement pour proposer en conséquence des voies nationales de développement dont l'effet sera surtout d'isoler les économies et de les tenir en dehors des grandes tendances de l'économie mondiale. Cette approche au développement a fini par engendrer une situation intenable vue la coexistence sans grands liens entre eux de deux secteurs, l'un, national, surprotégé et totalement coupé des normes de la concurrence internationale, et l'autre, celui qui constitue l'économie d'enclave dont nous parlions plus haut, largement contrôlé par les intérêts étrangers et totalement intégré à une division internationale du travail de type classique, pour reprendre l'expression de Mathis et Dehove. Pour Vergopoulos, qui, sur ce point, rejoint les

positions des théoriciens la dépendance, c'est là l'une des contradictions principales de la pensée structuraliste :

> Les propositions de la CEPAL, de Fernando Fajnzylber, de Pedro Vuskovic et autres peuvent être critiquées non parce quelles mettent l'accent sur une ou l'autre voie d'accumulation mais parce que leur point faible c'est la « négligence fatale » de leur part de ne pas avoir pris en compte les normes internationales d'accumulation et de compétitivité dans l'élaboration de ses programmes d'industrialisation (Vergopoulos, 1988, p. 77).

[230]

De fait, à de multiples occasions, l'excès de protectionnisme et de nationalisme étroit ont suscité des politiques économiques qui ont toujours eu tendance à considérer l'extérieur comme une menace pour l'économie nationale. Aujourd'hui, non seulement les économistes, mais l'ensemble de la société civile commencent heureusement à se défaire des éléments les plus négatifs de cette « xénophobie économique » pour discuter ouvertement des avantages et inconvénients de l'ouverture et de l'insertion dans le marché mondial. Au Mexique, ce débat baptisé par certains auteurs « dispute pour la nation » (Tello, Cordera, 1981 ; Ruiz Duran, 1988), est maintenant vieux de dix ans. Par contre, en suivant la pensée de Vergopoulos, si les modèles de développement doivent mieux prendre en compte les conditions d'insertion dans la nouvelle division internationale du travail et s'aligner sur les normes de compétitivité au niveau mondial, cela ne peut que signifier de profonds changements dans les pays sous-développés. Entre autres, c'est toute l'orientation de l'État qui doit être revue, à la fois comme garant de la régulation économique et comme agent promoteur du développement social (l'État-providence). Le problème actuellement, c'est que ces deux thèmes, celui de l'ouverture et celui de la compétitivité, sont surtout accaparés par les courants monétaristes et néo-libéraux en Amérique latine.

La compétitivité devient pour eux le noyau central, le moteur des relations économiques. C'est dans ce cadre que les pays développés ont commencé à mettre en œuvre depuis 1982 des politiques de restructuration économique qui, sous le signe de l'intégration, entendent rétablir les conditions de rentabilité d'avant la crise. La

restructuration économique a pris des dimensions mondiales ; elle touche non seulement les économies industrialisées mais aussi les économies des pays sous-développés. L'obligation pour chaque pays de se définir un nouvel espace dans le marché mondial a amené bon nombre d'entre eux, notamment parmi les plus riches, à prendre conscience que la reconstruction de l'économie mondiale devait passer par un arrangement et la négociation d'une nouvelle donne impliquant une conception neuve de l'intégration économique.

Cette nouvelle conception a peu à voir avec la vieille intégration que proposait la CEPAL, dont le Marché Commun d'Amérique centrale et l'Association Latino-américaine de Libre-échange sont des exemples. Ces anciens projets cherchaient dans l'intégration économique régionale le moyen d'assurer le succès de l'industrialisation substitutive aux importations en contournant les limites d'un marché interne trop étroit. L'intégration de l'Amérique latine au marché mondial, telle qu'elle est conçue à l'heure actuelle, s'inscrit dans une perspective d'ajustement structurel des économies dont l'objet est en tout premier lieu de permettre à celles-ci de faire face à la crise économique, en particulier au grave problème de la dette externe, tout en reléguant loin derrière les contraintes de compétitivité les objectifs nationaux poursuivis plusieurs décennies durant par les différents gouvernements. Pour le moment, l'absorption d'une bonne part du produit intérieur brut par le remboursement de la dette fait que les politiques économiques mises en place dans le cadre des programmes d'ajustement [231] n'ont fait qu'assurer temporairement la stabilisation de la dette sans pour autant stimuler une croissance qui reste obérée par la faiblesse d'une demande intérieure et par l'insuffisance des capitaux nécessaires aux investissements productifs. En outre, l'ouverture du commerce extérieur, la reconversion industrielle, la fermeture de nombreuses sociétés d'État et la désarticulation des vieux syndicats, tout autant de traits saillants de cette nouvelle politique économique, représentent l'acceptation tacite par les pays sous-développés d'un modèle d'industrialisation davantage conforme aux besoins de la restructuration économique des pays industrialisés qu'à ceux des populations des pays concernés. Alors que ceux-ci se spécialisent de plus en plus dans les branches de haute technologie, les pays en développement « récupèrent » les branches les plus traditionnelles ou s'orientent vers des formes de sous-traitance qui ne sont pas sans recréer sous de

nouvelles formes les liens de dépendance extérieure que les politiques économiques inspirées des thèses de la CEPAL s'étaient efforcées de briser.

La CEPAL, elle-même, a dû accepter une transformation interne et évoluer dans une direction qui la place en rupture avec ses anciens paradigmes. Comme le signale Ikonicoff,

> cette attitude se traduit par la formulation de projets qui remettent en cause implicitement la validité actuelle de l'ancien paradigme.Elle semble partagée par une large partie de l'intelligentsia d'Amérique latine. Curieusement, celle-ci vient de la plupart des auteurs qui avaient contribué vers les années 1950 à la formation de l'École structuraliste latino-américaine (Ikonicoff, 1985, p. 793).

Le débat est loin d'être terminé, ne serait-ce parce que les résultats de l'application du modèle néo-libéral sont des plus contradictoires : l'essoufflement des couches populaires, incapables qu'elles sont de subsister sans l'aide financière de l'État-providence, durement frappées aussi par les ponctions salariales réalisées à leur dépens pour reconstituer les marges bénéficiaires des entreprises, est des plus évidents. De fait, la population refuse dans sa majorité de payer le prix des erreurs du structuralisme économique tout autant que de supporter le prix d'une médecine néo-libérale dont elle est seule à faire les frais. Ouvrir l'économie, certes ! S'intégrer dans les « branches-systèmes » de l'économie mondiale, soit ! Mais pas au prix de la diminution d'un niveau de vie déjà très bas et de l'abandon d'une souveraineté nationale que les politiques nationales avaient permis malgré certaines erreurs d'asseoir. Comment assurer la croissance et une meilleure distribution du produit dans un contexte d'intégration des économies de ces pays, trop longtemps protégées, dans ce marché mondial aux possibilités encore insoupçonnées ? Tel est le défi qui nous est aujourd'hui posé.

[232]

BIBLIOGRAPHIE

AGUILAR MONTEVERDE, Alonso, *Problemas estructurales del subdesarrollo*, Mexique, Instituto de Investigaciones Economicas, UNAM, 1971.

ALBERTINI, Jean-Marie, *Les mécanismes du sous-développement*, Paris, Éd. Ouvrières, 1967.

BAMBIRRA, Vania, *El capitalisme dependiente latinoamericano*, Mexico, Ed. Siglo XXI, 1971.

CARDOSO, J.H. et FALETTO, E, *Dependencia y desarrollon en America Latina*, Mexico, Siglo XXI, 1969.

CUEVA, Agustin, *El desarrollo del capitalismo en América Latina*, Mexico, Siglo XXI, 1977.

DOS SANTOS, Theotonio, *La dependencia politico-economica de América Latina*, Mexico, Siglo XXI, 1970.

DOS SANTOS, Theotonio, *Imperialismo y dependencia*, Mexico, Éd. Era, 1978.

FURTADO, Celso, *La fantasia organizada*, Buenos Aires, Eudeba, 1988.

FURTADO, Celso, *Teoria y politica del desarrolo economico*, Mexico, Siglo XXI, 1974.

GUNDER FRANK, André, *América Latina, isubdesarrolo o revolucion ?*, Mexico, Éd. Era, 1969.

GUNDER FRANK, André, *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*, Mexico, Siglo XXI, 1970.

GUNDER FRANK, André, *Acumulacion dependiente y subdesarrollo*, Mexico, Éd. Era, 1979.

GUTIÉRREZ HACES, Maria Teresa, « El concepto de Imperialismo » in Pierre Jalée (sous la direction de), *Economica politica del imperialismo, autores europeos*, Mexico, UNAM, 1985.

GUTIÉRREZ HACES, Maria Teresa, « Nuevo Orden Intemacional : « £un Proyecto politico-economico para América Latina ? », dans *Problemas del desarrollo*, n° 46, Mexique, Instituto de Investigaciones Economicas, UNAM, 1981.

GUTIÉRREZ HACES, Maria Teresa, « Aportacionse latinoamericanas para une redefinicion del concepto de desarrollo », *Anuario Latinoamericano*, n° 10, Mexico, UNAM, 1977.

HARRIS, S.E., *Problemas economicos de America Latina*, Mexique, Fondo de cultura economica, 1945.

HODARA, Joseph, « Origenes de la CPAL », dans *Revista de comercio exterior*, vol. 37, n° 5, Mexique, 1987.

IKONICOFF, Moises, « Projet et développement : acteurs et modèles de référence », dans *Revue Tiers-Monde*, Tome XXVI, 104, Paris, 1985.

IKONICOFF, Moises, « Les deux étapes de l'industrialisation dans le Tiers-Monde », dans *Revue Tiers-Monde*, tome XIII, 91, Paris, 1982.

[233]

IKONICOFF, Moises, « Trois thèses erronés sur l'industrialisation du Tiers-Monde », dans *Revue Tiers-Monde*, tome XXVIII, 110, Paris, 1987.

IKONICOFF, Moises, « Le système économique mondial, désordre ou nationalité ? », dans *Revue Tiers-Monde*, tome XXI, Paris, 1980.

JALÉE, Pierre, *Le pillage du Tiers-Monde*, Paris, Maspéro, 1973.

LACLAU, Emesto, « Feudalism and capitalism in Latin America », London, *New Left Review*, 1971.

MANOILESCO, M., *The Theory of Protection and International Trade*, Londres, P.S. King and Son, 1931.

MARINI, Ruy Mauro, *Dialectica de la dependencia*, Mexico, Éd. Era, 1976.

NATIONS UNIES, *Informe preliminar de la Comision Especial encargade de estudiar el proyecto de creacion de la Comision economica para América Latina*, 1947.

PREBISCH, Raul, *Hacia una dinamica del desarrollo latinoamericano*, Mexico, Fondo de Cultura Economica, 1963.

PREBISCH, Raul, « Cinco etapas de mi pensamiento sobre el desarrollo », dans *Raul Prebisch, pensamiento y obra*, Buenos Aires, Ed. Tesis, 1988.

RODRIGUEZ, Octavio, *La teoria del subdesarrollo de la CEPAL*, Mexico, Siglo XXI, 1980.

ROSENZWEIG, Fernando et al., *Pasado y presente de la deuda externa de Mexico*, Mexico, Institut Mora-El Dia, 1988.

SALAMA, Pierre, *El proceson de subdesarrollo*, Mexico, Éd. Era, 1972.

SHATAN, Jacobo, *América Latina : deuda externa y desarrollo. Un enfoque heterodoxo*, Mexico, Éd. El Dia, 1985.

STAVENHAGEN, Rodolfo, *Sociologia y subdesarollo*, Mexico, Nuestro Tiempo, 1975.

SUNKEL, Oswaldo et PAZ, Pedro, *El subdesarrollo latinoamericano y la teori del desarrollo*, Mexico, Siglo XXI, 1974.

VERGOPOULOS, Kostas, « Critica y Elogio de las teorias del desarrollo », *Revista Argumentos*, UNAM, Xochimilco, Mexico, 1988.

VILLARREAL, René, *La contrarrevolucion monetarista*, Mexico, Éd. Oceano, 1984.

VILLARREAL, René, *La crisis mundial*, Barcelona, Éd. Bruguera, 1979, 2 tomes.

WAGEMAN, Ernst, *Estructura y ritmo de la economia international*, Madrid, Éd. Labor, 1933.

[234]

Comment ?
Vous n'êtes pas encore abonné ? ? ?
Allez donc voir le coupon, page 5

[235]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

No 22/23

DÉBAT

MARCHÉ ET RÉFORMES ÉCONOMIQUES DANS LES PAYS SOCIALISTES

[236]

[237]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

No 22/23

DÉBAT : MARCHÉ ET RÉFORMES ÉCONOMIQUES DANS LES PAYS SOCIALISTES

“PRÉSENTATION.”

Mark David MANDEL

Retour à la table des matières

Ces deux articles, tirés de la revue soviétique *Économie et méthodes mathématiques* [188] appartiennent à la tradition critique de l'économique politique. Janos Kornaï, économiste hongrois éminent, est l'auteur de nombreux ouvrages traitant des économies socialistes. Son livre Socialisme et économie de pénurie (Paris, Économica, 1984, pour la traduction française) est considéré comme un classique du genre. Youri Soukhotine, chercheur titulaire à l’Institut central d'économie mathématique, travaille depuis quelques années sur la question des rapports de propriété et ses conséquences sur l'économie soviétique. Il est coauteur des Essais d'économie politique parus en 1988, un livre qui présente une critique incisive de la pensée économique traditionnelle en URSS et lance un appel passionné au renouvellement de la théorie économique du socialisme.

La thèse que Kornaï présente ici est simple et est partagée par la grande majorité des spécialistes soviétiques en sciences sociales : il y a une contradiction incontournable entre les valeurs socialistes, telles la

188 *Ekonomike i matematischeskie Métodi,* 1987, n° 6.

solidarité et l'entraide sociale, la sécurité économique et l'égalitarisme, d'un côté, et l'efficacité économique, de l'autre. Si l'application et la sauvegarde de l'éthique socialiste relève à ses yeux du domaine de la régulation étatique, l'efficacité économique, elle, ne peut être assurée que par l'entreprise fonctionnant de manière autonome dans le contexte compétitif du marché. Ne sautons toutefois pas aux conclusions hâtives pour voir dans cette thèse une variante du néo-libéralisme qui domine la pensée économique occidentale. Kornaï partage les valeurs socialistes et ose souhaiter qu'un arbitrage reste possible entre l'éthique et les exigences cruelles de l'efficacité économique. En dernière analyse, Kornaï croit pouvoir proposer pour la Hongrie une version poussée de l'État-providence, où [238] le gros de l'économie resterait, du point de vue de la légalité formelle du moins, du domaine public.

Soukhotine critique cette thèse d'un point de vue marxiste que l'on peut qualifier de classique. Reprochant à Kornaï de réduire le socialisme à une simple question d'éthique, Soukhotine, fidèle en cela à la pensée de Marx, considère au contraire celui-ci comme une réponse à certaines réalités objectives du capitalisme, notamment la socialisation croissante de la production, source à ses yeux de contradictions de plus en plus aiguës dans un système fondé sur le profit. Pour Soukhotine, Kornaï semble ignorer l'évolution historique du capitalisme marquée par la concentration progressive du capital et par le rôle direct croissant de l'État dans la vie économique. Aussi, dans le contexte capitaliste — et à fortiori dans un système du type soviétique — la thèse d'une opposition absolue entre la régulation étatique et l'efficacité économique lui semble-t-elle d'une validité très douteuse.

Mais les divergences entre Kornaï et Soukhotine vont bien au-delà des mérites respectifs de la régulation étatique et de la compétition privée. La question que l'un et l'autre posent est celle de savoir quelle est la cause de l'inefficacité des économies socialistes, du moins lorsqu'on les compare aux économies capitalistes développées. Pour Kornaï la cause se trouve dans l'éthique socialiste elle-même puisque celle-ci va à l'encontre des exigences de l'efficacité économique. Soukhotine, quant à lui, la trouve dans les rapports de propriété propres aux systèmes de type socialiste, dans l'absence d'une socialisation authentique des moyens de productions et dans le caractère autoritaire d'un régime qui usurpe bureaucratiquement les droits collectifs de la

société. C'est l'absence de contrôle démocratique sur les gestionnaires et non pas l'éthique socialiste qui expliquerait, selon Soukhotine, les comportements antiéconomiques, tant des travailleurs que des gestionnaires et serait ainsi à l'origine de l'inefficacité du système.

Le caractère fondamentalement autoritaire de l'État hongrois et l'aliénation du travail qui en résulte ne font pas partie de l'analyse de Kornaï puisque, pour ce dernier, ce sont les « valeurs socialistes » comme le plein-emploi, la sécurité économique, l'égalitarisme social qui paraissent en opposition avec l'efficacité économique. Comme les instruments d'incitation et de contrainte qui existent sous le capitalisme ne sont plus disponibles, on ne peut plus se servir ni de la « carotte » du profit ou de la participation aux bénéfices de l'entreprise, ni du « bâton » de la banqueroute et du chômage. Le problème paraît sous un jour différent, dira Soukhotine, lorsque l'on remet en question l'État autoritaire et l'aliénation du travail. Plutôt que d'emprunter au capitalisme son système d'incitation, celui-ci préfère croire que la démocratisation de la gestion économique, la restauration du contrôle collectif et l'élimination de l'aliénation des acteurs économiques pourraient créer un système d'incitation propre au socialisme. Ce système ne souffrirait pas de contradiction parce qu'il serait fondé sur les valeurs socialistes. Compétition et émulation socialistes, des gestes formels [239] sous le système bureaucratique, deviendraient alors des instruments de progrès sans devoir recréer constamment les inégalités de classe.

Les divergences entre Kornaï et Soukhotine ont des implications politiques profondes. L'article de Soukhotine est une critique implicite de la réforme en cours en Union soviétique. Cette réforme, malgré le discours officiel, ne menace pas vraiment le pouvoir bureaucratique, même si elle demande une certaine libéralisation du régime et le sacrifice d'une partie de l'appareil. Cette réforme, très proche dans son esprit des thèses défendues par Kornaï, vient de la partie éclairée de la bureaucratie et de certains éléments de l'intelligentsia qui y voient ainsi la possibilité d'accéder au pouvoir et aux privilèges matériels dont ils ont été privés jusqu'ici. Le point de vue de Soukhotine correspond davantage aux intérêts de la majorité des travailleurs soviétiques que préoccupe fortement la menace que fait peser la réforme en cours sur les garanties sociales. L'expérience récente des pays socialistes où ont été introduites des réformes du marché soutient cette conclusion. En

Hongrie et en Yougoslavie, deux pays dont les performances économiques des dernières années sont loin d'être brillantes, la liberté du marché et l'autonomie des entreprises ont été accrues aux dépens de « l'éthique socialiste » et, en fin de compte, des intérêts des travailleurs.

Mark David Mandel

[240]

[241]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

No 22/23

DÉBAT : MARCHÉ ET RÉFORMES ÉCONOMIQUES DANS LES PAYS SOCIALISTES

“Efficacité et principes d’éthique socialiste. Quelques dilemmes posés à l’économie hongroise.”

Janos KORNAÏ

DEUX SYSTÈMES DE VALEURS

Retour à la table des matières

La réforme de 1968 a eu en Hongrie des résultats tangibles. Au cours des années qui ont suivi, la production a connu un essor rapide et relativement régulier. Compte tenu du plein emploi et de l'épuisement des réserves de main-d'œuvre, la croissance a été assurée pour l'essentiel par l'accroissement de la productivité du travail.

Les résultats obtenus pendant cette période méritent sans aucun doute qu'on les analyse de près ; dans cet article toutefois, nous ne ferons pas état des succès remportés, mais plutôt des problèmes et difficultés que rencontre l'économie hongroise. L'un des buts assignés à la réforme était d'accroître l'efficacité du fonctionnement de l'économie nationale. Sans chercher à me limiter à un petit nombre de conditions de base de l'efficacité économique et n'aborder le problème que dans sa formulation axiomatique, je voudrais néanmoins en retenir quelques unes parmi les plus importantes. J'ai fixé mon choix sur les

cinq conditions dont il est souvent fait état à propos de la réforme hongroise :

Condition 1 : Pour stimuler l'accroissement de la productivité du travail de tous ceux qui participent au procès de production — des directeurs d'entreprise aux ouvriers — un système de stimulants d'ordre matériel et moral est indispensable.

Condition 2 : Les revenus et les coûts doivent faire l'objet d'une comptabilité des plus stricte. Il faut utiliser aussi avec économie les ressources les plus rares et mettre un terme aux activités de production inefficaces.

[242]

Condition 3 : Face à une situation intérieure et/ou extérieure qui se modifie, il faut savoir répondre avec souplesse et rapidité.

Condition 4 : Les décideurs doivent posséder l'esprit d'entreprise, c'est-à-dire prendre des initiatives, se tourner vers de nouvelles solutions et ne pas redouter le risque.

Condition 5 : Toutes les personnes qui sont aux affaires ou prennent des décisions doivent être responsables personnellement des tâches qui leur ont été confiées et des effets de leurs décisions.

Ces cinq conditions d'efficacité ne concernent pas seulement l'économie socialiste. Ils constituent des principes généraux qui doivent inspirer toute direction et toute organisation de la production qui se veulent efficaces. Ces conditions sont valables pour tous les systèmes économiques (modernes). La doctrine économique officielle des pays socialistes a toujours reconnu — non seulement après la réforme, mais aussi avant — que ces principes étaient des conditions indispensables à la croissance économique et à l'augmentation de la productivité du travail.

Cet ensemble de conditions constitue un premier système de valeurs. Ce système n'est pas exclusif ; il coexiste avec un second système de

valeurs ou ensemble de principes que je qualifierais d'éthiques ou de socialistes. Comme dans le cas de l'efficacité, je ne m'assigne pas pour tâche de donner des définitions axiomatiques ni de faire preuve d'exhaustivité. Je me bornerai à retenir seulement quatre principes, et il n'est pas exclu que certains se recoupent partiellement avec d'autres. Ces principes tirent leur importance du grand rôle qu'ils jouent dans la vie économique. Tous quatre sont nés à l'aube du mouvement ouvrier dans les pays capitalistes. Plus tard, ils ont été reconsidérés quand il s'est agi de les appliquer aux économies socialistes. De là, l'interprétation nouvelle ou modifiée qui leur a été donnée. Nous les présenterons ici suivant le sens qui leur est donné aujourd'hui par les économistes hongrois.

Principe a : On connaît le principe socialiste « à chacun selon son travail ». S'y rattache un autre principe de répartition : « à travail égal, salaire égal ». À l'origine, ce second principe a servi de fondement aussi bien aux revendications ouvrières qu'à celles des minorités nationales et des couches sociales les plus démunies. Avec l'apparition des économies socialistes, le principe, « à travail égal, salaire égal », a pris beaucoup plus d'importance que le principe « à chacun selon son travail ». Il est clair cependant que la rémunération selon le travail implique que l'on paie de manière identique des travaux de même qualité et de même quantité.

Principe b : Le socialisme a aboli la concurrence capitaliste féroce qui anéantit les plus faibles. On ne saurait punir les faibles pour leur faiblesse ; il faut plutôt les aider à devenir forts. C'est le principe d'entraide.

[243]

Principe c : Le principe de la sécurité. Chaque membre de la société doit se sentir en sécurité. Ce principe est étroitement lié au précédent et se manifeste surtout ainsi : (i) les individus et les petits groupes se sentent en sécurité dans la mesure où ils savent qu’en cas de difficulté ils trouveront l'appui d'un groupe social plus large ; (ii) la

société assure le plein-emploi, non seulement à long terme, mais une fois pour toutes, de sorte que la peur du chômage disparaît totalement ; et, (iii) on peut en dire autant des autres acquis du socialisme. De plus, le sentiment de sécurité est renforcé par la garantie que donne la société au maintien du niveau de vie.

Principe d : Priorité de l'intérêt collectif sur les intérêts particuliers, qu'il s'agisse d'individus ou de groupes. Ce principe exige aussi que l'on donne priorité aux intérêts à long terme sur les intérêts à court terme, c'est-à-dire que l'on pense aussi aux générations à venir et pas seulement à la génération actuelle.

Les économistes socialistes considèrent généralement qu'entre ces deux groupes de principes — ceux de l'efficacité et ceux du socialisme — il n'y a pas de contradiction. C'est Oscar Lange, le grand économiste polonais, qui a défendu cette thèse avec le plus de clarté. Dans un ouvrage paru dans les années trente et consacré à la théorie économique du socialisme, Lange, s'inspirant de Walras, y présentait une économie de marché décentralisée qui fonctionnait avec efficacité tout en étant, dans le même temps et sans difficultés particulières, régie par un régime qui se réclamait des principes socialistes d'équité.

Cette vision des choses, pourtant devenue traditionnelle, n'est cependant pas confirmée par la pratique. Il semble bien que les contradictions entre les conditions d'efficacité ('1' à '5') et les principes éthiques ('a' à 'd') soient au contraire inévitables dans une économie socialiste. Nombre de dilemmes, lorsque vient le moment de prendre des décisions, tiennent en fait aux contradictions entre ces deux systèmes de valeurs.

On examinera ici trois catégories de problèmes : celui des stimulants matériels et du profit celui de la survie de l'entreprise en difficulté, et enfin celui de la croissance des entreprises. Ce sont là trois domaines où les conflits de valeurs sont particulièrement aigus.

D'entrée, je souhaite prévenir le lecteur que je ne suivrai pas tout l'enchaînement des relations de cause à effet. Il serait erroné de supposer que le désir d'être fidèle à certains principes éthiques constitue

la cause majeure des violations des conditions d'efficacité, et, réciproquement. Il va de soi que les considérations morales jouent un rôle certain dans les attitudes tant de celles des institutions que de celles des individus appelés à prendre des décisions. Mais les racines des grandes normes auxquelles obéissent les uns et les autres sont profondes. Loin de proposer au lecteur des solutions toutes faites, je me limiterai [244] à examiner sous l'angle des principes la possibilité d'harmoniser les deux systèmes de valeurs présentés plus haut.

STIMULANTS MATÉRIELS ET PROFIT

Parmi les traits caractéristiques de la réforme économique hongroise figurent en bonne place ceux qui confèrent une importance accrue à l'intéressement matériel des entreprises par le biais du profit. Les mesures en cause concernent chacun des cinq principes d'efficacité ci-dessus mentionnés mais surtout les deux premiers : donner plus d'importance au système de stimulation d'ordre moral et matériel et comptabiliser avec rigueur les revenus et les coûts afin de mettre plus directement en rapport les uns avec les autres.

La pratique montre que cette stimulation matérielle entre en contradiction avec le principe éthique 'a' qui veut que chacun reçoive sa part des biens matériels disponibles selon son travail, de telle sorte que les rémunérations de travaux identiques soient de même montant.

Nous avons introduit en Hongrie un système de participation des salariés aux bénéfices de l'entreprise. L'existence même de cette mesure viole le principe éthique 'a'. En effet, les revenus que perçoivent deux salariés qui accomplissent des tâches identiques seront différents s'ils reçoivent, outre leur salaire (le même), des compléments de montants différents. Qui plus est, les entreprises se sont vues dotées de pouvoirs accrus en matière de rémunération. Dans celles où la rentabilité croît plus vite, les sommes perçues au titre de la participation aux bénéfices par les ouvriers et les employés sont non seulement plus élevées qu'ailleurs, mais les taux de salaire sont eux-mêmes plus élevés. Ainsi, des travailleurs occupant des postes en tous points identiques mais dans des entreprises distinctes recevront des rémunérations inégales.

Prenons un exemple. Supposons que l'entreprise X soit plus rentable que Y. Cette différence peut tenir aux mérites propres de X : discipline plus stricte, meilleure qualité des produits fabriqués, plus grande souplesse dans la faculté d'adaptation à l'environnement, etc. Mais il peut fort bien arriver aussi que la différence observée ne tienne pas aux efforts déployés dans l'entreprise elle- même. Ainsi par exemple, si X a hérité de la période précédente (avant la réforme) d'un équipement plus performant. La différence peut également résulter du niveau des prix fixés par le « centre » pour les produits des deux entreprises. Autre cas de figure : celui où les deux entreprises sont exportatrices ; l'instabilité et les différences de prix sur le marché mondial peuvent éventuellement entraîner des différences de rentabilité.

Tant les membres de la direction de l'entreprise Y que les autres salariés ne peuvent qu'éprouver un sentiment d'injustice en comparant leurs gains avec ceux de leurs homologues de l'entreprise X. Si la différence entre les deux établissements tient aux montants respectifs des bénéfices, pourquoi tout le collectif devrait-il pâtir de cette situation ? Commenceront alors les pressions sur [245] les autorités économiques de tutelle pour obtenir une égalisation des gains de part et d’autre. Au demeurant, il n'est pas rare que celles-ci considèrent de leur propre chef qu'il est injuste de tolérer des différences par trop accusées puisqu'il s'agit là d'une violation des traditions égalitaires du mouvement ouvrier et du principe reconnu « à travail égal, salaire égal ».

Il existe de nombreux moyens pour réduire les inégalités de revenu. En Hongrie ont été élaborés des dispositifs qui ont pour objet de répartir les prélèvements obligatoires sur les bénéfices des entreprises entre le budget central et celui des collectivités locales, les provisions qui seront conservées par l'entreprise elle-même, que ce soit pour financer les investissements ou pour financer les diverses activités et prestations sociales de l'établissement considéré, et enfin, le « fonds » qui doit financer les compléments de salaire. Les formules utilisées sont d'autant plus compliquées que l'on vise à tenir compte de multiples facteurs, et, notamment, de la nécessité de parvenir à une certaine égalisation des revenus. Tout ceci confère au système de distribution une complexité qui en affaiblit singulièrement l'efficacité au regard des buts poursuivis. Mais cela n'est pas tout. Lorsqu'il juge que telle ou telle entreprise dispose de bénéfices par trop confortables, l'État peut à sa guise en

prélever une partie et, corollairement, verser des subventions à telle autre qui accuse un déficit, en justifiant celles-ci par le fait que lesdites pertes ont un « caractère objectif ».

Au cours des dernières années, près de deux tiers des bénéfices des entreprises ont été prélevés, soit sous forme d'impôts, soit au titre de versements obligatoires au Budget de l'État pour être ensuite redistribués.

De telles interventions étatiques, dont nombre ne sont pas prévisibles, confèrent au système de stimulation matérielle des entreprises un caractère largement fictif. L'analyse micro-économique se fonde sur l'hypothèse que les dépenses de l'entreprise qui cherche à maximiser son profit sont soumises à une « contrainte budgétaire ». Or, dans la situation que l'on vient d'évoquer, ce type de contrainte se trouve en quelque sorte atténuée, « adoucie », parce qu'en pratique les entreprises peuvent la dépasser sans grande difficulté, et sans s'exposer pour autant à des conséquences graves. Et si d'aventure, une entreprise accuse des pertes à la suite des décisions de ce type, l'État les couvrira tôt ou tard. La contrainte budgétaire n'exerce donc que des effets très mitigés sur les décisions des entreprises.

Deux solutions sont offertes à l'entreprise qui connaît des difficultés financières même pour des raisons qui ne dépendent pas d'elle. La première consiste à « s'en sortir » par elle-même, mais elle risque d'échouer ou, à tout le moins, de devoir supporter des sacrifices. Par exemple, pendant la période de restructuration, les rémunérations seront inférieures à celles qui prévalent ailleurs. La tâche, en l'occurrence, consiste à effectuer les transformations nécessaires aussi vite que possible, compte tenu de l'évolution des conditions objectives.

[246]

L'autre solution consiste à demander l'aide des instances de tutelle. C'est alors la procédure de « l'antichambre » qui s'amorce : l'entreprise cherche le soutien des instances politiques, sociales et étatiques, et fait jouer les relations personnelles. L'objectif poursuivi est d'obtenir une aide financière, c'est-à-dire un traitement de faveur en matière fiscale et/ou un crédit bancaire. En choisissant la seconde voie, l'entreprise, que la réforme a dotée de droits considérables, se replace de sa propre initiative sous la tutelle de ses protecteurs. En réclamant du secours, elle marque, voire accentue encore sa dépendance à l'égard des

instances financières et bancaires et de l'autorité responsable des prix, en un mot, de toutes les institutions « centrales » qui peuvent exercer quelque influence sur sa situation financière.

Parvenu à ce point de mon exposé, je voudrais ajouter quelques mots à ce qui précède, quant à l'influence que peut avoir la politique de réduction des inégalités sur l'esprit d'entreprise, le quatrième des principes d'efficacité énoncés ci-dessous. À tout ce qui innove — qu'il s'agisse d'un produit, d'une technologie, d'une structure organisationnelle ou encore de la pénétration sur un nouveau marché — s'attache un risque : on gagne ou on perd, et il ne vaut la peine de tenter sa chance que si le succès est assorti d'un gain substantiel. Une fois la réforme lancée en Hongrie, on a constaté que, si les chefs d'entreprise ne pouvaient pas perdre beaucoup, ils ne pouvaient non plus gagner beaucoup. L'entreprise qui réalise des bénéfices trop considérables ou trop « provocants », attirera tôt ou tard l'attention des autorités étatiques qui prélèveront le surplus.

En résumé, la réduction des inégalités en matière de revenu se trouve associée à une certaine égalisation des qualités de travail. Plus la rigueur financière sera grande, plus la rémunération des cadres de direction comme celle des autres salariés de l'entreprise pourra passer outre au principe de rémunération selon le travail, de là des disparités. Par contre, plus le principe « à travail égal, salaire égal » est respecté, plus s'affaiblissent les effets stimulants du profit sur l'entreprise.

LA SURVIE DES ENTREPRISES

Le problème de la survie de l'entreprise est étroitement lié à celui traité ci-dessus. Le deuxième principe d'efficacité commande que toute activité qui s'accompagne de pertes financières soit suspendue, même si cela doit blesser l'amour propre du directeur et que cela entraîne un chômage temporaire.

Cette exigence peut se heurter aux principes éthiques ‘b' et 'c' (entraide et sécurité). Si elle est fidèle au premier principe, celui de l'entraide, la société ne peut pas abandonner à leur triste sort les « collectifs » de production. Au contraire, elle doit les aider à recouvrer des forces. Quant au principe 'c', celui de sécurité, il exige que pas un

seul membre de la société n'ait à craindre de connaître la déchéance à la suite de la perte de son emploi. Chacun doit sentir [247] que tout ce qu'il a accompli lui-même — y compris son activité professionnelle — , lui est garanti à l'avenir. En particulier, et nous retrouvons ici les problèmes évoqués à la section précédente, si quelqu'un se trouve placé dans une situation qui lui est préjudiciable mais due à un concours de circonstances extérieures il ne doit pas en subir les conséquences néfastes.

Pendant la décennie qui suivit la mise en place de la réforme économique en Hongrie, aucune entreprise dont le bilan accusait des pertes n'a été mise en faillite et liquidée. Non seulement les salariés qui risquaient de se voir affectés par une telle situation ont-ils eu un emploi mais encore ont-ils conservé leur poste de travail. Après l'explosion des prix durant les années soixante-dix des centaines d'entreprises périrent de par le monde mais pas une seule en Hongrie ! On a l'habitude, en Hongrie, de dire à ce propos que « les caisses de l'État ont pris sur elles » les pertes. Il n'y avait alors pas de sélection naturelle puisqu'il n'y avait point de concurrence au sens marchand du terme, et tout le monde survécut à la tempête, les faibles comme les forts, les passifs comme les actifs, ceux qui étaient capables d'innover comme ceux qui ne l'étaient pas.

Il y a bien des manières de porter secours à une entreprise menacée. Les pouvoirs publics peuvent lui attribuer des aides « spéciales ». S'il s'agit de produits dont le prix est fixé en haut lieu, l'entreprise peut bénéficier d'autorisations particulières. Elle peut aussi bénéficier d'une remise d'impôt ou de droits de douane, de prêts bonifiés, ou encore être autorisée à rééchelonner le service de sa dette, etc.

On ne saurait juger de la situation en cause à l'aune d'un seul critère. L'entraide et la sécurité du lendemain ont en elles-mêmes une grande valeur au plan humain. La vie d'une entreprise et celle de ceux qui y travaillent sont en sécurité dans la mesure où rien de sérieux ne les menace. Mais cette situation engendre ipso facto l'insouciance et la paresse. Si la survie de l'entreprise est garantie par un mécanisme automatique, on ne saurait alors parler d'une quelconque responsabilité personnelle des cadres de direction et ceci va à l'encontre du quatrième principe d'efficacité énoncé plus haut

Comme la situation que je viens d'esquisser concerne directement le problème examiné ici, je voudrais dire encore quelques mots sur la garantie de l'emploi.

Le système économique hongrois a libéré les travailleurs de ce pays de l'horreur du chômage qui lèse gravement l'État comme les individus au plan matériel, porte atteinte à la dignité de ceux qu'il frappe et oblige les individus à rechercher les faveurs de la direction de l'entreprise. Le plein-emploi est une conquête de portée historique. Toutefois, on doit aussi en souligner les inconvénients, en particulier le manque chronique de main-d'œuvre.

Il n'y a jamais deux individus identiques : les uns aiment travailler, d'autres moins ; les uns sont consciencieux, d'autres moins ; les uns sont assidus, d'autres désinvoltes, etc. Or, le fait que le marché de la force de travail soit un marché de vendeurs place tout le monde en position favorable, les uns comme [248] les autres. Un chef de brigade ou d'entreprise doit y regarder à deux fois avant de montrer la porte à un tire-au-flanc quand il n'a pas la certitude de lui trouver un remplaçant Dans tous les cas, l'ouvrier ne souffrira pas d'un grand dommage, même s'il est renvoyé, puisqu'il pourra toujours retrouver ailleurs un autre emploi.

Étroitement liés l'une à l'autre, ces deux types de garantie la sécurité de l'emploi d'un côté, la survie des entreprises de l'autre, suscitent des problèmes fort épineux. Une société peut-elle parvenir à un haut niveau d'efficacité sur le plan économique en recourant à un système de stimulants matériels et moraux qui récompenseraient un travail de qualité sans être aussi assorti de sanctions à l'endroit de ceux qui ne remplissent pas les conditions requises ? Peut-on totalement renoncer aux sanctions matérielles, comme la menace de chômage, que je qualifierais de « négatives » et à la responsabilité morale et matérielle ? Je dois honnêtement reconnaître que je n'ai pas de réponses à ces questions.

Une chose à tout le moins me paraît claire : le conflit entre les deux systèmes de valeurs nous confronte à de graves dilemmes. Comment concilier, sans tensions ni contradictions, efficacité et entraide, rationalité et sécurité économiques ?

LA CROISSANCE DE L'ENTREPRISE

Je voudrais aborder maintenant le problème de la croissance de l'entreprise et ce, dans un domaine, celui des investissements. En la matière, le conflit entre les conditions d'efficacité et les principes éthiques, prend souvent des formes encore plus complexes que dans les cas examinés plus haut.

Examinons tout d'abord le cas d'un système où la décision d'investir se prend exclusivement à l'échelon local. Le processus décisionnel est ici totalement décentralisé. Du point de vue de l'efficacité, ce système ne manque pas de présenter de nombreux avantages. Les conditions '3', '4' et '5' sont particulièrement bien respectées et l'esprit d'entreprise, tout comme l'esprit d'innovation, trouve ici l'occasion de s'exprimer librement. La direction de l'entreprise peut faire preuve d'une souplesse considérable. Le sens des responsabilités se déploie. Cependant, sans même évoquer pour le moment l'aspect éthique des choses, on sait qu'une décentralisation totale des décisions d'investir ne peut que battre en brèche certaines exigences que dicte le souci d'efficacité, en particulier le second principe, celui qui commande une stricte comptabilisation des coûts et des résultats. Il s'agit là d'un problème bien connu de la théorie du bien-être. Un marché totalement décentralisé, libre de toute intervention, qu'elle vienne de l'État ou de d'autres collectivités, ne prend pas en compte dans les prix, les effets externes des décisions prises.

Cette remarque nous conduit à considérer le principe éthique 'd', c'est-à-dire celui qui donne priorité à l'intérêt général sur l'intérêt particulier. Si chaque [249] entreprise prend les décisions en matière d'investissement en fonction de ses seuls intérêts, il y a un risque que les projets qui génèrent des économies externes importantes passent au second plan.

Au moment de la réforme en Hongrie en 1968, la possibilité de dilemmes de ce genre a été envisagée. Pour les éviter, on a prévu un partage des responsabilités en matière d'investissement entre le « centre » et la périphérie. En principe, la réforme augmentait le degré de décentralisation des décisions, même si une part considérable des investissements demeurait du ressort de l'instance centrale. Encore

récemment, plus de la moitié des investissements effectués dans le pays l'ont été au titre des « investissements effectués par les entreprises ». L'initiative en la matière revenait à l'entreprise et, au plan formel, c'étaient elles qui prenaient les décisions. Dans les faits cependant, elles ne finançaient vraiment que la moitié de ces investissements. N'était donc décentralisé stricto sensu qu'environ le quart des investissements. Pour le reste, les entreprises étaient contraintes de demander à l'État des subventions ou des crédits à long terme ; ou les deux ! Autrement dit, les décisions étaient prises par voie de concertation entre les instances centrales d'investissement et de financement et les entreprises.

En associant centralisation et décentralisation, le nouveau système qui a été mis en place présente de nombreux avantages. Si la décentralisation totale conduit à une structure de l'économie socialement indésirable, les organes centraux, peuvent s'interposer et corriger le tir en procédant à certains investissements. Autrement dit, la répartition de l'ensemble des ressources d'investissement relève directement du plan économique central sans qu'il ne soit nécessaire, pour autant, de ventiler la totalité des sommes en jeu. En cas de conflit, l'administration centrale a toujours les moyens de faire prévaloir l'intérêt général sur celui des entreprises. Il lui suffit de se référer aux intérêts à long terme de la société. Mais cela ne se prête pas toujours à une mesure en valeur alors que les intérêts à court terme de l'entreprise, eux, s'évaluent : par le profit !

Cette répartition de la responsabilité permet d'éclairer les décideurs à l'aide d'informations d'origines diverses. Les entreprises fournissent les informations partielles dont elles disposent tandis que les instances de rang plus élevé qui participent au processus décisionnel possèdent les renseignements de caractère plus général, notamment ceux qui ont trait aux interactions macroéconomiques et aux plans de développement à long terme. Ce système ne présente toutefois pas que des avantages. Comme la majorité des projets d'investissement exige un financement étatique (versements à fonds perdus ou crédits à long terme), l'approbation finale des projets est précédée d'une longue procédure bureaucratique. Celle-ci ne peut qu'amoindrir la flexibilité de l'économie et, par conséquent violer le troisième principe d'efficacité.

En effet, comme il est de l'intérêt des entreprises et des décideurs au niveau local de faire aboutir les projets en cause, ceux-ci s'efforceront de faire pression sur les autorités centrales dont les économistes et les

planificateurs [250] sont, eux aussi, des hommes. On est loin de l'État idéal de Platon ! Ce sont des gens bien réels, placés au coeur de l'événement, liés par de multiples canaux à leurs collègues décideurs des niveaux inférieurs ! Il serait donc vain de vouloir distinguer dans leur décision ce qui relève du calcul économique de ce qui tient des motifs d'ordre personnel. D'autre part, ces mêmes personnes chargées de représenter l'intérêt général lors de la prise de décision doivent, dans chaque cas d'espèce, accorder une attention particulière aux effets plausibles des projets envisagés. Autrement dit, elles doivent considérer tous les effets externes des décisions d'investissement que l'entreprise ne peut prendre en compte. Malheureusement cette démarche est biaisée par les intérêts que poursuivent les entreprises qui proposent des projets.

Pour y voir un peu plus clair dans l'analyse socio-psychologique et sociologique de ce processus décisionnel, il faut se poser la question suivante : que se passera-t-il si l'investissement considéré n'est pas suivi des résultats escomptés ? Rien, puisqu'il sera de fait impossible d'en retrouver le ou les responsables. En effet, vu le caractère impératif des processus de préparation et de prise de décision, la responsabilité des résultats est partagée par tous les participants, c'est-à-dire par personne. En cas d'échec chacun est en mesure de dire que lui-même ne voulait pas du projet dans sa forme finale, mais que les autres l'on contraint d'y souscrire ? Cette absence de responsabilité véritable est contraire à la condition '5' d'efficacité.

Nous voici parvenus à l'une des causes possibles du phénomène signalé au début de notre analyse : pourquoi l'État accorde-t-il son aide à telle ou telle entreprise qui fonctionne pourtant à perte ? La réponse vient tout simplement du fait que l'aide en cause n'émane pas de « l'État », entité abstraite, mais qu'elle est accordée par ceux qui, de par leurs fonctions, participent à la prise de décision. Supposons que les pertes observées aient pour origine une erreur de jugement sur l'investissement lui-même. Par exemple, les travaux ont été plus lents que prévu, le coût des bâtiments ou des équipements a largement dépassé les estimations initiales, ou encore la production nouvelle destinée à l'exportation ne trouve pas preneur au prix envisagé. Que vont répondre les décideurs ? Tous ceux qui, de près ou de loin, ont participé à l'élaboration dudit projet feront leur possible pour que l'enquête qui s'impose en pareil cas n'aille pas trop loin. À elle seule

déjà, cette attitude explique dans une large mesure pourquoi les entreprises affectées reçoivent toute l'aide nécessaire.

L'affectation des ressources d'investissement est aussi étroitement liée à cet autre problème dont on a parlé plus haut, à savoir qu'une petite fraction seulement des investissements est financée par les fonds propres des entreprises ou par des crédits qu'elles auront à rembourser sur les bénéfices à venir. Mais des aides de l'État sous forme de crédits à long terme ou de versements à fonds perdus sont aussi accordées à des entreprises qui se trouvent en difficulté. De ce fait, ni la survie des établissements, ni leur croissance ne dépendent de leur rentabilité entendue au sens strict C'est l'une des causes majeures qui explique [251] ce que nous avions désigné sous le vocable d'« assouplissement des limites budgétaires ». Autrement dit, quand l'entreprise décide de procéder à des investissements, il lui est possible sans grand risque d'engager des sommes dépassant ses propres ressources financières. Elle sait que l'État, tôt ou tard, couvrira les déficits éventuels ! De là, les décisions mal préparées, les gaspillages, etc. Une fois de plus, c'est l'efficacité économique qui en pâtira.

Résumons. Le principe éthique ’d’ veut que les intérêts collectifs prévalent sur les intérêts particuliers ou locaux. Le respect de ce principe permet d'expliquer pourquoi les entreprises comme les autorités locales n’assument qu'une responsabilité partielle. L'État, dont la mission est de veiller sur les intérêts de la société toute entière, dispose en cette matière d'une grande marge de liberté. Mais quand il en use, il arrive souvent que ce soit au détriment de l'efficacité. En outre, le principe éthique 'd' ne peut prévaloir dans tous les cas de figure car les intérêts particuliers l’emportent fréquemment sur l'intérêt général même si, indirectement, c'est toute la société qui en pâtit.

CONCLUSION

J’ai examiné trois problèmes intimement liés les uns aux autres : l'intéressement matériel, la survie de l’entreprise et sa croissance. J'ai montré comment les conditions d'efficacité peuvent entrer en contradiction avec les valeurs éthiques socialistes et attiré l'attention du lecteur sur la présence de certains dilemmes que rencontre fréquemment l'économie hongroise. Je ne voudrais pas laisser croire que je connais les recettes toutes faites pour surmonter toutes les difficultés rencontrées. On connaît trop bien le cas de ces économistes, toujours prompts à prodiguer leurs conseils, qui possèdent un remède pour chaque maladie dont souffre l'économie (peut-être proposent-ils le même remède pour chaque maladie ?). On connaît aussi l’économiste, apôtre, celui qui détient la vérité toute faite : un projet détaillé de société idéale dont il réclamera la création à haute voix et avec la plus ferme conviction. Je me sens loin de tels collègues. Je suis de ceux qui sont conscients de la pauvreté de notre science : il nous est plus facile de poser les questions que d'y trouver des réponses ! Seule la plus grande prudence est de mise quand il s'agit de proposer telle ou telle réforme, qu'elle soit modeste ou importante. Et quand il nous arrive de le faire, il faut alors attirer l'attention de tous ceux qui sont appelés à la mettre en œuvre sur l’ambivalence des changements à opérer qui, à l'instar de certains médicaments, ont tout à la fois des effets bénéfiques et des effets secondaires indésirables, voire dangereux.

Dans ce monde, aucun système social n'est « pur » au sens où il serait fondé sur des principes exempts de toute contradiction. Chaque société réelle repose sur un compromis entre des principes et des exigences contradictoires. La Hongrie d'après la réforme n’échappe pas à cette règle. Au mieux — heureusentent [252] le cas est assez fréquent — le compromis est un jeu à somme positive. Ainsi, se trouvent préservés, en partie, les effets positifs de tous les principes contenus dans tel ou tel processus social. Au pire — et ce cas n'est malheureusement pas rare non plus— le jeu est à somme nulle. Divers principes entrent en conflit : quel que soit celui que l'on choisit il entraînera des effets bénéfiques non négligeables mais il faut s'attendre aussi à des effets néfastes. Quant aux solutions de compromis, elles ne peuvent éviter les conséquences dommageables de leurs deux

composantes, ne contenant que leurs défauts et en étouffant les avantages. Il n'est pas rare que de tels mélanges soient néfastes aussi bien au plan de l'éthique qu'à celui de l'efficacité. .

Il arrive que des réformateurs soucieux d'améliorer les mécanismes économiques existants fassent montre de perfectionnisme. Constatant tel ou tel défaut de la réforme, ils se prennent à la réformer dans un processus sans fin. C'est ce qu'illustre l'expérience hongroise : durant les premières années ayant suivi la réforme de 1968, plus de cent textes réglementaires furent édictés pour améliorer le système des stimulants matériels. Quel que fut le soin apporté à ces dispositifs, la recherche de la perfection leur ôte toute portée. Les acteurs n'ont pas encore assimilé toutes les règles du jeu que déjà d'autres dispositions viennent les amender. De là cet autre dilemme : les cadres institutionnels qui n'ont encore fait leurs preuves qu'à moitié ne peuvent se rôder et donner toute leur mesure en raison des incertitudes et des imprécisions qu'engendre cette quête incessante de perfection.

Par tradition, la théorie économique nous a inculqué l'idée que l'on devait et pouvait tout optimiser. On comprend donc l'émergence de cette idée : bâtir un système économique optimal, fondé sur les meilleures règles du jeu et les modalités d'incitation à l'action les plus perfectionnées. Ce système serait une sorte de « supermarché » où l'on retrouverait sur les rayons tout ce qu'il y a de mieux à l'heure actuelle. Sur tel rayon, on trouverait le plein emploi, comme dans les pays socialistes. Sur tel autre, une discipline et une organisation du travail éminemment judicieuses, comme en RFA et en Suisse, par exemple ; sur d'autres, la croissance économique exempte de toute récession, des prix stables, la capacité de l'économie à se restructurer promptement en fonction des exigences du marché mondial etc. Il ne nous resterait plus qu'à pousser notre « cadie » et à prendre en passant ce dont on a besoin pour bâtir chez nous le système idéal.

Cette manière de voir est éminemment naïve. L'histoire ne nous a pas ouvert les portes d'un magasin de ce type où chacun achèterait à son idée. Tout système économique concret forme un tout organique. Il contient du bon comme du mauvais, et ce en proportion relativement stable. Pour savoir à quel système donner la préférence, nous sommes contraints de ne comparer entre eux [253] que des « lots » de systèmes,

préformés et comportant un « assortiment imposé » [189]. Il ne nous est pas possible de choisir tel ou tel élément nécessaire à partir de « lots » différents et de laisser sur place ce qui ne nous plaît pas.

Il me semble tout à fait utopique de penser que l'on puisse bâtir une théorie normative qui combinerait, sans aucune contradiction, un système de valeurs éthiques avec un ensemble de principes d'efficacité économique [190], tout en tenant compte de façon réaliste des conduites humaines, tant individuelles que collectives, des organisations comme des divers groupes sociaux.

Il paraît beaucoup plus important, je dirais même indispensable, d'étudier les systèmes sociaux existants et de dégager les règles qui président leur devenir. Notre théorie doit pouvoir dire de quel ordre seront les compromis à réaliser entre les divers principes normatifs en tenant compte des forces sociales présentes dans tel ou tel systèmes socio-politique. Il est indispensable d'œuvrer pour que la forme du mouvement compromis-contradiction soit aussi rationnelle et avantageuse que possible. C'est là une tâche et une démarche qui sera sans aucun doute bénéfique à la collectivité.

[254]

---

189 L'auteur fait allusion à une pratique fréquente des magasins soviétiques (hongrois aussi parfois) visant à gérer la pénurie de certains articles de consommation : pour pouvoir se procurer un flacon de café soluble, le client doit acheter un « lot » contenant le dit flacon et divers autres produits d'épicerie des plus courants dont le magasin ne manque pas, le tout dans un filet permettant de connaître l'assortiment proposé (*n.d.l.r.*).

190 Les problèmes abordés ici ont une certaine ressemblance avec le fameux « théorème de l'impossibilité » de Arrow. Arrow pose deux postulats concernant les exigences « rationnelles » et deux autres postulats d'ordre socio-éthique ». Mais les quatre postulats de Arrow ne coïncident que partiellement avec mes cinq conditions d'efficacité et mes quatre principes d'éthique. Arrow montre avec rigueur que les quatre principes ne peuvent être respectés simultanément. Pour ma part, je me suis fixé ici une tâche plus modeste : n'user qu'à titre d'illustration de divers exemples afin de montre l'existence inévitable de conflits entre les deux systèmes de valeurs considérés. J'estime que l'on pourrait aller plus loin. Une analyse plus rigoureuse, de caractère axiomatique devrait être possible (J. Kornaï).

[255]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

No 22/23

DÉBAT : MARCHÉ ET RÉFORMES ÉCONOMIQUES DANS LES PAYS SOCIALISTES

“Efficacité économique ou éthique socialiste ?”

Youri SOUKHOTINE

Retour à la table des matières

Dans le titre de l'article de J. Kornaï, l'efficacité est liée à l'éthique par la conjonction « et », mais tout le raisonnement ne fait que souligner la divergence et l'exclusion réciproque de ces catégories. Sans nier l'existence de contradictions, je ne puis accepter que soit ignorée la possibilité même d'une interrelation positive entre valeurs éthiques et économiques. De plus, il me semble que l'auteur a une approche réductionniste de la réalité économique socialiste, le « marché décentralisé » assurant le bon fonctionnement de l'économie et l'État, la réalisation des principes de l'éthique socialiste. Cependant la publication en russe de l'article de Kornaï est utile et opportune car son approche de l'analyse de l’économie sociale possède une série de qualités qui ont longtemps manqué à notre littérature scientifique.

PERESTROÏKA ET SCIENCES SOCIALES

Les travaux théoriques ont longtemps donné une image figée du socialisme en ne distinguant pas ce qui en constitue les caractéristiques fondamentales des formes organisationnelles qui se sont établies au fil des années tant dans la production que dans la société dans son

ensemble. Pendant longtemps on a eu tendance à considérer que ce qui, dans la réalité de tous les jours, ne correspondait pas à la vision stéréotypée du socialisme véhiculée par ces travaux, était simplement dû à des erreurs personnelles ou encore à un concours de circonstances défavorables. Les tentatives faites pour supprimer ces travers un à un n'ayant pas été couronnées de succès, il serait devenu indispensable de procéder à de profondes réformes sociales et économiques.

Cette vision des choses, que nous pouvons qualifier de réaliste, a commencé à être discrètement appliquée par les chercheurs de plusieurs pays [256] socialistes parmi lesquels Kornaï se situe en bonne place. Leur leitmotiv me paraît être l'analyse détaillée du comportement des agents économiques au travers duquel s'incarne effectivement le système social en question, et non pas la traditionnelle fixation sur le « mouvement des grandeurs économiques » dépersonnalisés. L'étude de ces comportements a permis notamment à Kornaï de découvrir à côté des causes du succès des économies socialistes (croissance dirigée, plein-emploi garanti, etc.), les mécanismes de reproduction des travers qui leurs sont tout à fait caractéristiques : pénurie chronique, accumulation de surplus, appel à l'aide extérieure plutôt que mobilisation des ressources internes des entreprises, etc. De tels travers, en diminuant l'efficacité de la production et la qualité de ses résultats, affaiblissent les pays socialistes dans la compétition économique avec le capitalisme. L'étude des valeurs éthiques est aussi un élément indispensable de l'analyse du comportement dans la mesure où celui-ci ne relève pas seulement, pas principalement devrait-on plutôt dire, du calcul économique mais aussi de l'arbitrage entre les idées de justice sociale et la réalité existante. Ce qui serait « vertu » du point de vue éthique pourrait constituer un « vice » du point de vue économique ; et vice versa.

Le plus intéressant dans l'article de Kornaï, c'est la hardiesse avec laquelle il pose la question des causes premières des défauts de l'économie. Ceux-ci n'auraient-ils pas leur origine dans certains principes fondamentaux du système socialiste en étant le « prolongement » de ses qualités, leur revers ? Il s'agit là d'une approche dialectique de la vie sociale. Ce serait ainsi en mettant à jour les contradictions du socialisme et non plus seulement en se contentant d'en « préserver les acquis », que l'on pourrait en assurer le développement Les qualités de cette approche sont toutefois affaiblies

chez Kornaï, me semble-t-il, par une schématisation exagérée de la réalité. L'importance des thèses avancées impose une réflexion critique si l'on veut avoir une meilleure réponse au problème posé.

Nous allons examiner ce qui nous semble être un défaut méthodologique dans son analyse en prenant pour exemple l'un des cas de figure typique qu'il présente dans son article.

Kornaï juge positivement sur le plan éthique la solidarité et l'aide aux faibles. Par contre il juge négativement ce qui en découle sur le plan de l'efficacité économique, soit la redistribution de ressources et de revenus communs en faveur de producteurs qui n'ont pas contribué à les créer.

La redistribution des revenus aurait des effets négatifs sur le plan économique car elle induit un comportement d'assisté : celui qui a reçu l'aide serait libéré de la nécessité de mobiliser les réserves internes de travail qui lui permettraient d'obtenir, par ses propres forces, des rentrées de même importance. Il est évident que tout acte d'assistance peut comporter une telle contrepartie négative. Il y a toutefois une différence énorme entre ce qui peut être, en fait, un simple « coup de main » à un moment difficile et l'habituel parasitisme des producteurs qui diminue considérablement la productivité de l'économie et le [257] bien-être de l'ensemble de la société. Dans le premier cas, quand les « réserves intérieures » viennent à manquer, l'aide est non seulement salvatrice pour le producteur qui la reçoit, mais aussi extraordinairement efficace du point de vue économique pour la production sociale dont il est un maillon indispensable. Dans le deuxième cas, lorsque le comportement économique est notoirement négatif, il n'est pas possible de préserver une appréciation éthique positive de l'aide extérieure. Celle-ci consiste alors à entretenir des fainéants en bonne santé, aptes au travail, ou à satisfaire systématiquement les demandes matérielles et financières d'entreprises qui réagissent à cette sollicitude par du gaspillage, des à- coups dans les livraisons, une escalade des malfaçons, etc... Pour arriver à cette conclusion, il n'est pas besoin de nouvelles orientations éthiques, il suffit de se référer au principe 'd' de l'article de Kornaï [191] : on ne peut moralement accepter que certains, en bénéficiant d'une aide, puissent

[191] Principe d : priorité de l'intérêt collectif sur les intérêts particuliers, qu'il s'agisse d'individus ou de groupes (*n.d.l.r.*).

mener bonne vie sur le compte d'autrui ; c'est la société toute entière qui en pâtit. S'il existe des contradictions dans les deux systèmes de valeur, il en existe aussi à l'intérieur de chacun d'eux. Tout dépend des circonstances que l'on évalue. À l'inverse, il y a aussi dans la vie de nombreux cas où elles tendent à coïncider. Il ne faut pas les ignorer quand il s'agit d'élaborer des stratégies de développement économique et social.

Le manque d'intérêt pour la notion de mesure entraîne une conception extrêmement rigide et « fragile » des rapports socialistes. Si tel ou tel défaut économique leur est « inhérent par principe » (en tant que verso des qualités éthiques), alors que peut donner la restructuration interne de ces rapports ? On ne supprimera pas sur le fond les défauts en question. Quant à l'aspect quantitatif (échelle, pondérabilité), il n'est pas pris en compte. La seule conclusion que tire Kornaï, c'est qu'il est impossible d'augmenter l'efficacité économique sans recourir, pour faire contrepoids aux tendances économiques négatives du socialisme, à d'autres méthodes économiques, empruntées à d'autres systèmes sociaux ou « socialement neutre ». C'est le « marché décentralisé », en tant que modèle idéal de l'activité économique des entreprises et de leurs interrelations, qui incarne pour Kornaï les principes universels de rationalité et d'efficacité. La spécificité du socialisme ne se réduit plus qu'aux principes éthiques qu'il revient au gouvernement d'appliquer dans les domaines de gestion qui sont les siens.

Il est difficile de considérer ce schéma comme une description satisfaisante de la réalité. Aucun marché n'a été et n'est socialement neutre. Le comportement des agents sur ces différents marchés varie considérablement selon le caractère de la propriété et la manière dont on en dispose. En outre, la régulation plus ou moins consciente et organisée de la production et de l'échange ne s'est pas faite indépendamment de l'évolution interne du marché. C'est précisément la concurrence qui a suscité la centralisation du capital et de la production, la fusion du capital industriel et bancaire, les multinationales. S'il en fut ainsi, ce [258] ne le fut pas pour incarner les principes éthiques du socialisme, mais à cause des avantages économiques réels que représentent les grandes organisations économiques. Dans quelle mesure a-t-on conservé ou au contraire perdu ces avantages dans la pratique de l'économie socialiste ? Quelles sont les perspectives dans ce domaine ? Tout ceci demande une analyse spécifique. On ne peut « a

priori » donner foi à l'idée que la régulation centralisée serait antiéconomique par nature !

On utilise malheureusement très souvent comme modèle normatif la distinction entre la sphère des entreprises et la sphère de gestion de l'économie, considérées en quelque sorte l'une et l'autre comme des systèmes socio-économiques différents. Or cette distinction n'est pas un instrument valable d'analyse descriptive. La régulation centralisée n'a pas objectivement la même signification selon le domaine de l'activité économique que l'on considère. Kornaï nous en fournit une bonne illustration dans le cas des investissements et de la production. Réduire tout le contenu de la restructuration sociale et économique à un processus extérieur, la « refonte des sphères d'influence » entre le Plan, considéré de façon abstraite, et le marché, revient à mon avis à la fois à ignorer les causes principales du long freinage de l'économie socialiste et à ne pas saisir les tendances fondamentales qui permettraient de le surmonter. Je pense que les causes sont de même type, aussi bien au niveau des entreprises qu'au niveau de la sphère de gestion gouvernementale, si bien qu'on peut difficilement s'attendre à un « bond qualitatif » dans la sphère des entreprises du fait du seul rétrécissement du domaine d'action de la sphère de gestion gouvernementale.

LA MISSION HISTORIQUE DU SOCIALISME

Les piètres résultats obtenus dans la compétition économique avec le capitalisme ont suscité chez nombre d'économistes une réaction conceptuelle particulière : d'après eux, la véritable vocation du socialisme, sa mission historique, ne serait peut-être pas l'accroissement de l'efficacité économique ; elle se manifesterait plutôt dans l'affirmation de la justice sociale et des valeurs éthiques. Dans le système socialiste, des acquis sociaux comme la protection sociale de tous les membres de la société (en particulier de ceux qui sont inaptes au travail), la santé, l'éducation, la culture, etc. résulteraient d'un prélèvement sur le revenu national et seraient finalement soustraits au développement de la production. De plus, cette protection sociale aurait

pour effet pervers de réduire l'incitation au travail et de favoriser l'insouciance et la paresse. Kornaï parle de ce travers du socialisme en présentant les principes de justice 'a', 'b' et ’c', comme des « des stimulants » directs de la production, aux antipodes des exigences d'efficacité [192]. En conséquence, si une société socialiste avancée sur le plan [259] éthique valorise aussi l'efficacité de son économie, elle doit reculer dans le sens d'une déshumanisation des mécanismes économiques, éventuellement en les empruntant directement à la pratique d’autres sociétés. De telles idées, qui ont assez largement cours actuellement, peuvent paraître comme une courageuse innovation théorique ; l'augmentation de la productivité du travail devient la condition principale de la réussite de tout nouveau système social. Elles me rappellent pourtant plutôt cette pratique longtemps répandue de correction à la baisse des objectifs « en fonction des faits ». Présentée comme loi générale, cette position n'est en fait qu'une tentative d'explication, ad hoc superficielle des manifestations du freinage économique. En élargissant un peu l'analyse nous ne sommes plus tellement loin de l'idée générale selon laquelle le progrès économique et les « succès de la civilisation » s’accompagnent toujours d'une dégradation morale ; c'est la vieille conception rousseauiste selon laquelle le « siècle d'or » moral serait derrière nous, qui pointe derrière cette analyse

De toute évidence cela n'est pas conforme aux grands faits de l'histoire. Quoiqu’on ne puisse considérer son développement comme la marche triomphale et ininterrompue de l'humanisme, les grandes formations sociales qui se sont succédées et qui ont porté à un niveau supérieur la productivité et la liberté du travail (passage de l'esclavage au servage, puis à des formes plus douces de dépendance personnelle et à la liquidation de cette dépendance). Les formes de stimulation du travail comme le pouvoir sur la vie du travailleur, les punitions corporelles, la privation de la liberté de déplacement (des « pratiques normales » jadis) appartiennent désormais au passé. On ne peut nier que le passage au socialisme ait toujours entraîné des progrès économiques : accélération et programmation de la croissance économique, rapidité du rééquipement technique, industrialisation,

---

192 Pour rappel : principe 'a', rétribution selon le travail ; principe 'b' », l’entraide ; principe ’c', la sécurité (*n.d.l.r.*).

urbanisation, dans des économies auparavant sous-développées. La raison principale de ces acquis est également évidente. Elle se trouve précisément dans la réunification et la redistribution des ressources que Komaï condamne du point de vue économique.

Dans tout système économique, la redistribution est une forme de mobilisation des ressources internes. Le processus de socialisation de la production dans le socialisme a apporté à l'économie du pays les avantages de la concentration en augmentant considérablement ses possibilités. Mais cela n'a pas suffi pour assurer la victoire dans la compétition économique mondiale. Qui plus est, la manipulation excessive des ressources a transformé cette forme de mobilisation en son contraire, libérant ainsi des stéréotypes de comportements tels que le détournement et le gaspillage de la richesse sociale. Pour comprendre ce processus, il est indispensable d'analyser les positions et les rapports sociaux objectifs de tous les maillons du système existant — c'est-à-dire de ceux qui « réclament » des ressources comme de ceux qui les distribuent. Kornaï a raison d'appeler à étudier le comportement économique concret dans toute sa profondeur sans se limiter à l'analyse des représentations morales. Le retard des systèmes sociaux progressistes à affirmer leur suprématie économique n'est pas du tout [260] une exception, mais plutôt la règle dans l'histoire. Le capitalisme ne l'a-t-il pas emporté sur les précédents modes de production non pas à l'époque des manufactures, mais beaucoup plus tard, avec la révolution industrielle. Il ne faut sans doute pas en déduire par analogie que pour l'emporter économiquement, le socialisme soit « obligé » de procéder à une révolution technique exceptionnelle. Dans notre monde saturé de technique, le « facteur humain » devient une force économique de progrès de plus en plus décisive. L'humanisation n'est pas du tout le contraire de l'efficacité et de la stimulation des travailleurs, mais dans une mesure de plus en plus importante, l'instrument de cette stimulation. Même les grands trusts capitalistes y ont de plus en plus largement recours (pratique des « rapports humains », du paternalisme, d'une certaine garantie de l'emploi, de la cogestion, etc.) ; et ceci, au nom d'avantages économiques et non par philanthropie.

Nous pensons que la mise en valeur du potentiel humain est la principale richesse économique du socialisme (et pas seulement son impératif éthique) ; du socialisme en tant que société qui élimine

l'exploitation de l'homme par l'homme. Nous sommes préoccupés par l'extension de l'inertie, par la chute de l'activité, voire par son orientation dans des directions antisociales, phénomènes qui accompagnent le freinage social. L'ordre social existant, déjà largement vieilli, présente des raideurs. Le renforcement de telles tendances, et, à plus forte raison, l'appel à utiliser des systèmes de récompense/punition conçus pour des économies non socialistes empêchent la formation de stimulants et de mécanismes d'activation authentiquement socialistes qui en appellent à des niveaux supérieurs d'humanisme. Il est important que les formes d'action sur les comportements économiques ne soient pas une mauvaise copie du présocialisme.

VALEURS ÉCONOMIQUES ET VALEURS ÉTHIQUES

Kornaï n'indique pas quels sont ses critères d'évaluation économique et éthique. Il ne fait qu'énumérer quelques formes d'organisation et de comportements positifs sur le plan économique pour ensuite les confronter sans réserve, soit à « l'économie », soit à « l'éthique ». Or ces critères sont bien connus : les critères économiques permettent de juger de la qualité de l'activité économique en tant que moyen de pourvoir aux besoins des gens, tandis que les critères éthiques imposent des exigences morales aux comportements humains, à la personne en tant qu'agent actif dans toutes sortes de domaines. C'est pourquoi on dit habituellement des valeurs économiques qu'elles sont « instrumentales ». Alors qu'au contraire, on dira des valeurs éthiques qu'elles sont « supérieures ».

Ce qu'on connaît le mieux, c'est le critère économique général de développement des forces productives qu'on peut concrétiser sous forme d'indicateurs assez proches, dans leur signification des mesures d'efficacité : la [261] productivité du travail et des autres facteurs, l'économie de leur utilisation, le degré de mise en valeur des capacités productives, etc. Par ailleurs, les critères de l'éthique humaniste approuvent le développement multidirectionnel de la personnalité de chacun pourvu que cela ne se fasse pas au détriment des autres membres de la société.

La confrontation de ces critères aux principes présentés par Kornaï permet de voir, pour chacun d'eux, la présence de valeurs à la fois « supérieures » et « instrumentales » ; et, selon le point de vue économique ou éthique où l'on se place, il est possible d'en dégager les dimensions positives et négatives.

Les principes qui figurent dans la « série économique », comme par exemple l'initiative, l'esprit d'entreprise et d'innovation, la faculté de calculer, la prudence, tout autant de qualités qui s'opposent à la lâcheté, à l'inertie, à l'imprudence, à l'incompétence, etc. sont précieux, non seulement d'un point de vue instrumental, mais aussi du point de vue du développement de la personne ou du point de vue du dynamisme (allié à l'ordre) de la vie sociale et économique. Il n'y a aucune incompatibilité « de principe » entre ces principes et les principes éthiques de solidarité et de sécurité sociale. Au contraire, c'est le propre d'une société juste et civilisée que de pouvoir concilier entre eux les mérites respectifs des différents principes.

L'aspect artificiel des deux séries de principes considérés par Kornaï s'exprime de façon particulièrement visible dans l'inapplication présumée des critères d'efficacité pour la production sociale. Tout ce qui concerne l'économie du pays dans son ensemble serait rapporté à l'« éthique », tandis que l'efficacité serait réservée à l'entreprise ! Ceci élimine aussitôt toute possibilité de mettre en évidence les avantages économiques de la régulation centralisée et, à l'inverse, les défauts des mécanismes de marché. Dans les faits, il en va tout autrement. Évidemment, si les firmes concurrentes sont privées de toute aide extérieure, elles ne peuvent avoir de comportement d'assisté. Ne s'appuyant que sur leurs propres forces, elles luttent pour survivre par l'augmentation et l'amélioration réelle de leur production. Mais c'est précisément ce manque de « forces propres » qui devient la source des pertes économiques infligées à la société par ce type d'entreprises : il n'est pas possible d'introduire d'importantes innovations techniques lorsque l'épargne est dispersée. L'instabilité économique et l'élimination des firmes isolées ne fait qu'indiquer la présence constante dans l'économie du pays d'entreprises au fond inutiles, candidates à la cessation d'activité. On en connaît les conséquences : chômage, destruction partielle des forces productives (en particulier du facteur humain), déqualification et démoralisation massives des travailleurs. Kornaï souligne à juste titre les énormes pertes morales causées par le

chômage et la perte de son travail, mais il ne fait qu'évoquer au passage les pertes matérielles pour les travailleurs et la société. Ce faisant, il atténue les aspects inefficaces de l'atomisation concurrentielle et refuse de voir les avantages économiques de la centralisation. Le monde serait resté jusqu'à aujourd'hui sans chemin de fer s'il avait fallu attendre que l'accumulation soit suffisante pour

[262] venir à bout de la construction d'un chemin de fer. La centralisation au moyen de sociétés par actions a au contraire permis d'y parvenir rapidement (K. Marx et F. Engels, Oeuvres, Ed. russe. Tome 23, p. 642).

Les trusts pratiquent largement la redistribution des ressources matérielles et financières, propres et externes entre leurs filiales. Ils ne suivent pas la règle de « ne compter que sur ses propres forces »et peuvent compléter les réserves de chaque unité économique par des apports extérieurs. Les conséquences négatives d'une telle pratique sont assez répandues dans l'économie capitaliste actuelle. Cependant, dans l'ensemble, le fait de dépasser l'atomisation a non seulement considérablement augmenté la stabilité des grandes entreprises par rapport aux plus petites, mais a aussi porté la productivité de l'économie du pays à des niveaux auparavant inaccessibles. Il ne s'agit pas, bien entendu, de recommander d'appliquer dans le cadre du socialisme la centralisation capitaliste des moyens de production ni d'emprunter des formes toutes prêtes de concurrence. (Il suffit de rappeler que le capitalisme actuel ne s'est absolument pas rapproché de l'objectif du plein-emploi). Ceci témoigne en faveur d'un certain rapprochement de ces deux formes d'organisation, précisément du point de vue de l'efficacité. Mais, et là Kornaï a raison, il faut vérifier leur compatibilité avec les principes du socialisme.

Ce n'est pas l'approche elle-même qui suscite des objections mais la thèse selon laquelle il est inévitable que l'activité économique se fasse « au nom de l'efficacité » et au détriment du socialisme » ou vice versa. Or, sans sortir du cadre des principes éthiques de Kornaï, on peut montrer que les principes économiques les plus généraux d'émulation et de sélection, à la différence des formes capitalistes de concurrence, sont non seulement acceptables par le socialisme, mais aussi indispensables.

Si aucune personne apte au travail ne doit être écartée de l'activité économique (« droit du travail »), cela ne signifie pas pour autant qu'elle soit en droit d'occuper n'importe quel poste de travail pour son seul plaisir ou son seul avantage (« intérêt particulier »). L'accès à toute espèce d'activité exige que ceux qui l'exercent (individus et collectifs) puissent la mener à bien (« le travail selon les capacités ») et qu'elle soit elle-même socialement utile. Ceci justifie qu'on écarte des postes de travail les exécutants, quels qu'ils soient (y compris les dirigeants de tout rang), et qu'on comprime, réduise et liquide des postes (y compris les entreprises et mêmes les secteurs de l'économie) si les résultats du travail ont cessé d'être utiles à la société et que les moyens d'exécution lui portent tort. Qui plus est, la priorité sociale justifie la « sélection par la concurrence » des meilleurs exécutants ainsi que la différenciation des stimulants quand c'est socialement acceptable.

La compétition n'est donc pas étrangère au socialisme ; elle lui est indispensable en tant que levier puissant de mobilisation des efforts de chacun des participants à la production. Mais ce qui différencie fondamentalement le socialisme des autres systèmes, c'est qu'aucune sélection ne doit briser le lien [263] entre les exécutants et la société « donneuse de travail » ou se limiter à « accepter/ refuser ». Ce qui est vraiment étranger au socialisme, c'est la compétition qui crée le chômage (lorsque le travailleur est écarté de la sphère de la production qu'il ne peut se requalifier) ; celle aussi qui permet qu'une entreprise sociale agonise jusqu'à sa ruine complète au lieu de changer à temps de profil ou d'être réorganisée. L'absence jusqu'à ce jour de formes suffisamment efficaces de sélection socialiste doit, me semble-t-il, nous amener à orienter nos recherches vers l'élaboration de ces formes. Et quoiqu'il ne faille pas rejeter « a priori » l'utilisation des méthodes « empruntées » à titre de palliatif provisoire, il n'est pas mauvais de se rappeler que leur efficacité est problématique (ils fonctionnent bien dans le cadre de « leur » système social) et que l'injustice sociale de ces formes est indubitable.

La série de principes éthiques que retient Kornaï est, je crois, elle-même incomplète. Les membres de la société n'y interviennent qu'en tant que bénéficiaires de toutes sortes de garanties, n'apportant comme participation économique que leur travail, jamais en tant que sujets d'un système social et économique. Le souci des intérêts de la société dans son ensemble et la gestion de celle-ci sont comme détachés de la masse

des citoyens pour se concentrer dans les organes de l'État Ce qui passe au premier plan, c'est la répartition des biens de consommation entre les travailleurs. Tout ceci rappelle les représentations des débuts du mouvement ouvrier alors que militants et idéologues luttaient pour une juste rémunération du travail sans remettre en cause le système bourgeois de travail mercenaire. L'idée que le marxisme révolutionnaire se faisait des principes du socialisme était très différente. Plaçant au premier plan, le pouvoir politique des travailleurs (la dictature du prolétariat et son évolution dans le sens de l'autogestion sociale) et leur pouvoir économique (propriété sociale publique sur les moyens de production), les classiques du marxisme ont souligné qu'il était erroné d'interpréter le socialisme comme un système qui ne ferait que modifier les méthodes de partage des biens de consommation. N'ont- ils d'ailleurs pas qualifié ce point de vue de socialisme vulgaire ? Ces idées ont pourtant refait surface et se sont implantées : du moment, dit-on, que la propriété sociale et l'État socialiste ont été établis, le développement du socialisme ne consiste plus qu'à assurer une meilleure répartition des biens. Or, la nécessité de développer les rapports de propriété et de gestion (et pas seulement de les « préserver ») s'est imposée d'elle-même du fait de la bureaucratisation administrative et de la chute de l'activité sociale et économique des masses, des éléments extraordinairement pesants du freinage social et économique. Les thèses du XXVII^{ème} Congrès du PCUS marquent un progrès radical dans l'approche de ces phénomènes : insuffisance des seuls moyens éducatifs de lutte contre le comportement « antiéconomique », complexité et mutabilité des rapports de propriété socialiste, rejet de l'interprétation des organes d'État comme maîtres des destinées économiques, nécessité d'une démocratisation générale de la gestion sociale et économique etc. Comprendre ces [264] transformations internes du socialisme comme une combinaison entre deux systèmes préexistants, dans leur forme traditionnelle, est erroné.

LES PRINCIPES ET LA PRATIQUE

On a longtemps admis chez nous l'idée que de bons principes ne peuvent générer une mauvaise pratique. Kornaï s’en tient à cette thèse en ce sens que, si la pratique économique est largement insatisfaisante,

cela signifie que, du point de vue économique, les principes mêmes du socialisme sont mauvais. En fait, Kornaï n'est pas toujours conséquent ; il donne lui-même des exemples où le principe ’d’ n'est pas respecté en pratique, notamment quand les organes de gestion, au lieu de défendre les intérêts de la société, se laissent mener par les administrateurs [193]. Car si l'on considère sur quelle échelle ces organes défendent actuellement leurs propres intérêts sectoriels à l'encontre de ceux de la société, alors on conçoit comment il serait possible d'augmenter l'efficacité de l'économie du pays du seul fait de la mise en pratique les principes du socialisme. Kornaï quant à lui s'efforce de trouver directement la cause des défauts de la pratique dans les principes 'a', 'b', ’c' en conférant à leurs aspects négatifs une absoluité telle qu'il ne reste plus aucune place pour le principe ’d').

L'interprétation du principe 'a', c'est-à-dire celui de la rémunération en fonction du travail, est original. En général, on le considère comme un stimulant pour accroître la productivité en fonction de la condition ‘1’. On ne peut recevoir un supplément de rémunération s’il n'y a pas eu augmentation ou amélioration de la productivité du travail. Or, suivant un raisonnement alambiqué, l’auteur transforme ce principe en un anti-stimulant pour la production. Kornaï considère que le véritable stimulant est la participation aux bénéfices bien qu’il ne cache pas que le bénéfice peut, en substance, l'appropriation des résultats d'autrui. Dans le cas soulevé par Kornaï, celui où les entreprises socialistes reçoivent systématiquement des subsides, car la répartition est appliquée en vertu du principe 'a' en même temps qu'il y a participation aux bénéfices. Il n'est d'ailleurs pas difficile de remarquer que la référence au fait que les travailleurs de l'entreprise Y font à un « travail égal » à celui du collectif X (seul signe de la présence de 'a’) n'est pas obligatoire pour la conclusion finale. On peut la remplacer par n'importe quelle autre variante du principe « nous ne sommes pas pires que les autres » car l'objet du désir est une majoration reliée aux bénéfices et non pas une prime pour l'augmentation de la productivité du travail. De plus, l'alignement même sur d'autres est au fond superflu. Si le système de subsides décrit par l'auteur (c'est-à-dire l'augmentation artificielle du bénéfice) est entré en pratique, alors précisément la participation aux bénéfices encouragera l'escalade du parasitisme.

---

193 Principe ’d', priorité de l'intérêt collectif sur les intérêts particuliers (*n.d.l.r.*)

[265]

Dans les faits, Kornaï oppose non pas les mécanismes de répartition du revenu entre les travailleurs mais les modalités de gestion des entreprises situées dans des contextes socio-économiques différents. L'influence positive du bénéfice sur la qualité réelle du travail de la firme concurrentielle est liée au fait qu'elle ne peut se permettre de négliger le perfectionnement systématique de la production (en utilisant les « gains » comme source supplémentaire de financement). Il faut aussi souligner que la chasse aux bénéfices est avant tout une motivation des patrons propriétaires et non pas un système de stimulation de travailleurs salariés. La participation des travailleurs aux bénéfices est une forme de stimulation interne à l'entreprise. Au cours de l'histoire, les systèmes de rémunération des travailleurs ont justement tendu vers une répartition selon le travail. Ce n'est pas par hasard si les classiques du marxisme ont qualifié de « résidu du droit bourgeois » la réinsertion dans le cadre du socialisme de cette forme de rémunération, apte peut-être à stimuler la production mais qu'il ne faut pas confondre avec l'idéal de justice sociale. L'extension de l'égalitarisme dans la pratique actuelle n'exprime ni le triomphe de cet idéal, ni la prédominance de la répartition selon le travail, celle-ci étant justement en recul. Les mécanismes traditionnels de ce genre de stimulants — augmentation des normes et/ou baisse de la rémunération du travail (gestion à partir des résultats) — et l'accroissement de la productivité sont de plus en plus neutralisés par le stéréotype de comportement suivant au niveau de l'entreprise : « ne pas se faire remarquer ». Il n'est pas rare alors que l'on augmente le salaire pour éviter une interruption ou une détérioration du travail (arguments du type « autrement on s'en va », « les gens vont partir », « nous ne tiendrons pas le Plan », etc.). Toutes ces manifestations de ce qu'on peut appeler la domination de l'exécution rendent notre époque très différente de celle où le « système de commandement » était relativement efficace. Pour le comprendre, il faut une analyse de l'évolution concrète, historique, de l'évolution des rapports sociaux et pas seulement des principes « généraux » du socialisme.

Abordant le thème important de la fermeture des entreprises inefficaces, Kornaï s'élève avec raison contre la pratique de leur maintien systématique. Qu'une telle pratique se soit développée, nécessite effectivement une explication. Mais il est difficile de

considérer, comme l'affirme Kornaï, que la mise en pratique des principes 'b' et ’c’ (personne, soi-disant, ne peut être écarté d'une place occupée depuis longtemps), annulant la priorité des intérêts collectifs proclamée dans ’d'. Au lieu de rechercher des procédures adéquates au socialisme pour supprimer des entreprises, l'auteur propose une formule de sélection par la concurrence (réaction automatique à la non-rentabilité) et essaie de la relier au principe de responsabilité personnelle du directeur par rapport à la tâche qui lui a été confiée. L'aspect artificiel d'un tel arrangement est pourtant évident. Le directeur à qui on a confié l'entreprise est responsable, non seulement d'éviter les pertes mais aussi de s'assurer de la qualité de tout le travail de l'entreprise et du style de sa propre direction. S’il est incompétent ou [266] négligent, des mesures doivent être prises (pour le bien de l'entreprise) dès que ces défauts sont constatés, même si l'entreprise est encore tout à fait rentable. Il serait absurde d'attendre qu’un mauvais directeur fasse des dégâts majeurs avant de le déloger. D'ailleurs, la responsabilité du directeur est reconnue sous le régime socialiste comme dans le régime capitaliste. Il est d’autant plus étonnant de rencontrer parfois la thèse selon laquelle c'est la faillite de l’entreprise, qui en elle-même, marque la responsabilité personnelle du directeur. En effet, si on laisse les choses aller jusqu'à la fermeture de l'entreprise il est clair que nous n'avons pas affaire à une responsabilité personnelle mais à une responsabilité collective. Qui plus est, à quoi servent les efforts du personnel pour sauver l'entreprise si c’est pour laisser dans son fauteuil un directeur incapable !

Considérer la non-rentabilité comme un critère de fermeture immédiate de l'entreprise me paraît être une règle discutable pour atteindre l'efficacité, même dans une économie capitaliste. Par exemple, le caractère déficitaire à court terme des innovations n'est-il pas la règle plutôt que l'exception ? On voit souvent de petites entreprises novatrices disparaître en économie de marché. Par contraste, les grandes firmes ont toujours la possibilité, sans compromettre leur bon fonctionnement, de mener des programmes d'investissement sur une grande échelle malgré l’importance des déficits en début d’opération. Les déficits peuvent aussi avoir un caractère conjoncturel et pourtant cela entraîne bien souvent la liquidation de la firme dans un contexte de concurrence. Il est donc d'autant plus inconsidéré d'adopter les critères de marché pour décider

de la liquidation d’une entreprise quand, d'après le principe 'd' c'est le long terme et non le court terme qui doit guider l'orientation.

Remarquons que dans la partie finale de son article Kornaï adopte une attitude plus critique vis-à-vis des mécanismes de concurrence et de fixation des prix par le marché. En signalant qu'ils sont « myopes » et qu'ils ne saisissent pas les effets secondaires qu'ils peuvent avoir sur l’activité économique, l'auteur en arrive ainsi à la conclusion qu'il est nécessaire d'assurer un contrôle et une régulation globale par l'État. Il considère à juste titre l’élaboration des programmes d'investissement public comme un moyen d'intervention tout à fait approprié lorsqu'il s'agit de créer de nouvelles entreprises, de restructurer l'économie ou de prendre en considération les besoins à long terme de la société. Mais ce n'est pas seulement un principe d'éthique socialiste, c'est aussi une exigence objective d'efficacité de la production sociale.

LES ALTERNATIVES

Le socialisme tel qu'il existe dans sa forme concrète et historique n'est pas apparu d'un coup et de manière achevée comme Athènes qui serait sortie de la tête de Zeus. Si l'on définit l'activité économique socialiste par la formule usée mais directe de « centralisme démocratique » on constate que c'est d’abord le [267] centralisme qui a été mis en œuvre. Celui-ci a pu prendre une multitude de formes et utiliser une multitude de méthodes nées de la pratique de gestion des entreprises, des activités des banques et des trusts, des organismes gouvernementaux. « Nous n'inventons pas la forme d'organisation, disait Lénine, nous l'empruntons toute prête au capitalisme » (Lénine, *Oeuvres complètes*. Tome 34 des éditions en russe, p. 312).

Mais, il est apparu que, dans ce nouveau milieu social, les formes héritées du capitalisme ont rapidement perdu de leur efficacité antérieure, tout en gênant de plus en plus la démocratisation de la gestion. Le centralisme s’est mis à perdre les avantages qu'il avait eus. Personne n'a planifié le freinage. Il a pris de l'ampleur spontanément, remettant en question l'idée d’un développement planifié et scientifiquement fondé de la société et de l'économie. Les plans et les engagements non remplis, la baisse de la qualité de la production et des

services, l'extension de l'incurie malgré les objectifs d'« efficacité et de qualité », etc. ont confronté la société à la réalité de la baisse de l'efficacité de la gestion et au recul de la planification devant l'anarchie. La multiplication de programmes d'investissement le plus souvent coûteux, beaucoup trop sectoriels, a accentué ces tendances. Très énergiques en leur temps, la mobilisation et la concentration des forces autour de grands objectifs avaient permis en de très courts délais de créer d'importants complexes dans des secteurs de pointe. Ces grands programmes cèdent aujourd'hui la place à la dispersion des énergies sur une quantité d'objectifs et sur le maintien « en service » de tous les maillons de la production, y compris les plus inefficaces. La stimulation orientée sur l'accroissement de la productivité (même si cette stimulation n'est pas tout à fait matérielle au sens actuel habituel du terme) se transforme en un partage qui, finalement, ni vêle les fonds de salaires et les « primes ». Les tâches strictement obligatoires se transforment en un marchandage obstiné des exécutants avec les instances supérieures qui se concluent presque toujours à leur avantage. Les tâches elles-mêmes deviennent de plus en plus « douces », car corrigées plusieurs fois au fur et à mesure de leur accomplissement au plus grand bénéfice des exécutants, mais hélas, au détriment de celui de la société.

La perte d’efficacité de la forme traditionnelle du centralisme constitue, me semble-t-il, la raison principale du freinage économique. Le pire choix pour l'avenir serait de conserver la structure sociale et économique existante. Avec le recul, il n’est pas exclu qu'il y ait atrophie du centre de planification et de gestion, stagnation économique réelle et dislocation de l'économie du pays en « fiefs » sectoriels. Une telle « orientation » ne peut qu'entraîner le discrédit moral du socialisme et une perte de confiance envers un système qui devrait incarner la justice sociale. Cela me semble être d'autant plus grave que les retards de la démocratisation empêchent les masses d'influer sur cette situation.

L'alternative proposée par Kornaï est aujourd'hui popularisée et largement réalisée dans la pratique. Il est nécessaire et urgent de prendre des mesures pour ranimer et assainir l'économie. Mais faute d'avoir mis au point [268] des méthodes socialistes efficaces pour activer les « niveaux de base » de la production sociale est-il pour autant justifié de revenir au système d'incitation et de sanction du

marché ? Sans changements radicaux dans l'organisation et les moyens d'action du système socialiste, l'augmentation de l'activité concurrentielle risque de transformer l'économie du pays en une économie de marché totalement incontrôlée où la concurrence finirait par faire réapparaître le centralisme.

On ne peut non plus exclure la possibilité que les nouvelles règles économiques exercent une influence négative sur le nouveau système social et sur les forces productives de la société.

La véritable alternative consiste donc, à mon avis, en une restructuration interne radicale de tout le système de gestion et des rapports entre les partenaires économiques par l'élaboration de méthodes économiques spécifiquement socialistes. Plus la réorganisation est fondamentale, plus l'analyse approfondie de la situation existante est indispensable. Toutes les formes de gestion et de collaboration économique remontent au principal rapport économique, la propriété des facteurs de production. Ces participants à la production, dirigeants ou travailleurs ordinaires, forment seulement de ce point de vue une hiérarchie de gérants responsables devant le propriétaire.

Lorsque l'objectif des gestionnaires est la préservation de leur position (poste, fonction, place), ce qui compte c'est moins le succès commun de l'entreprise que l'approbation des dirigeants. C’est pourquoi une bonne activité économique implique la présence effective d'un pouvoir souverain, un contrôle efficace de la part des véritables propriétaires et des stimulants pour les gestionnaires. L'ambiguïté de leur comportement est la source première des problèmes économiques actuels. L'insuffisance d'un principe souverain dans l'économie socialiste détermine largement l'émergence des blocages dont nous avons discutés plus haut.

La base du socialisme et sa spécificité, c'est la propriété des moyens de production par le peuple. Chaque participant à l'économie intervient à la fois comme copropriétaire du bien public et comme gestionnaire conditionnel du secteur de travail qui lui a été confié. Le caractère collectif de la propriété exige des formes hautement développées de démocratie pour que le principe souverain de gestion soit efficace. Ce n'est pas seulement la difficulté de la tâche qui explique que de telles formes d'organisation ne se soient pas créées mais aussi la concentration du pouvoir économique dans l'appareil administratif

alors que les copropriétaires souverains sont restés éparpillés, à l'instar des petits actionnaires des grands trusts et que des individus ont consolidé leur position de gestionnaires. Les dirigeants de tout rang n'ont pas usurpé la position souveraine qu'ils occupaient mais, comme le montre l'expérience, ils ne sont pas non plus les interprètes fiables des besoins de la société parce qu'il en va tout à fait de leur intérêt d'obtenir sans grands efforts une solide approbation « d'en haut ». Ce qui domine ici, ce n'est pas l'inertie mais l'existence de comportements activistes [269] motivés par le besoin de faire état d'un travail invariablement bon, de briller grâce à des succès « tape-à-l'œil », de prendre des initiatives prétentieuses, etc.

Évidemment cette « déformation systématique » a pour conséquence directe une faible qualité de la production et des services, ce dont souffrent les producteurs eux-mêmes puisqu'ils sont aussi des consommateurs. Mais l'appareil administratif, moins exposé à ces difficultés, pleinement conscient aussi des avantages sociaux de la déformation en question, manifeste une forte cohésion et un conservatisme important qui s'oppose obstinément à toute transformation radicale.

Actuellement l'accent est mis sur l'éligibilité des dirigeants économiques, c'est-à-dire sur une forme « représentative » de la démocratisation. Il est indispensable de développer le plus possible la démocratie « directe », c'est-à-dire la pratique des discussions et élections populaires sur les questions aussi bien de stratégie sociale et économique que sur les problèmes quotidiens. Mais, d'autre part, il faut aussi renforcer sérieusement la position des électeurs face aux élus. La pratique des discussions (publiques) quand elle n'est pas poussée jusqu'aux décisions populaires (« le peuple avec voix consultative ») est une déformation évidente du socialisme et de la démocratie. Quant à l'éligibilité, elle doit obligatoirement être renforcée par le principe léniniste de révocabilité à tout moment par les électeurs. Les personnes et les groupes qui ont souffert des actes ou de la piètre gestion des dirigeants doivent obtenir les pleins pouvoirs et ne pas être cantonnés au rôle souvent humiliant de plaignants qui cherchent sans succès à obtenir justice. Le droit et l'obligation de ce contrôle populaire sont de mener des enquêtes publiques pouvant aboutir à des mesures correctrices, y compris des modifications de personnel. Le renforcement du principe souverain ne signifie bien sûr pas qu'on

prenne le cap d'une liquidation des rapports de gérance et de responsabilité conditionnelle. Le but principal de cette restructuration est de neutraliser les comportements antiéconomiques de tous les administrateurs « de bas en haut ». Ceci exige d'éliminer le mécanisme hérité de la vieille administration (y compris de l'administration interne de l'entreprise) de récompense et de sanction qui incite les exécutants à lutter pour l'allègement de leur tâches. Les fonctions d'orientation et de stimulation de la gestion doivent être séparées. La seconde peut être entièrement remise à l'émulation (évidemment pas dans sa forme actuelle), comme contrepartie socialiste de la concurrence. Elle s'en distingue par sa gouvernabilité et son humanisation. Ce qui sert ici de base à la différenciation de la rémunération du travail, de l'attribution des primes et de la participation aux bénéfices ce n'est pas le pourcentage d'exécution des tâches mais uniquement la place occupée en fonction des « bilans de la compétition ». Le positionnement de chacun par rapport aux résultats des rivaux, non connus à l'avance, incite à un travail à plein rendement révèle de ce fait les possibilités globales et augmente l'efficacité des fonctions d'orientation et de coordination dans la gestion. Pour l'élaboration et l'appréciation des « bilans de la compétition », il peut y avoir coparticipation démocratique des consommateurs, des [270] activités connexes et également des organes de gestion (en tant que représentants de ceux qui n'entrent pas directement dans le cercle des partenaires, et pour contrer les tendances à la collusion entre les rivaux). On évite une sélection anarchique par des mesures visant à égaliser les conditions d'activité économique (par exemple par le versement de rentes) et à lier précisément le succès à la qualité du travail propre de chaque participant, et enfin par l'approche économique globale mentionnée plus haut quant à l'« élimination » des maillons économiques.

Évidemment, de telles formes de compétition n'entrent pas dans le schéma traditionnel du marché concurrentiel. Mais elles ne sont absolument pas orientées vers la suppression du « marché en général ». Il serait insensé de lutter (comme le faisaient certains théoriciens en leur temps) contre des catégories comme l'argent, l'échange marchand, l'orientation vers la demande, etc. si ces catégories économiques peuvent « fonctionner » à l'avantage de la société et de la population, quelle que soit l'ancienneté de leur origine.

Les alternatives de développement social et économique examinées ici peuvent coexister dans la vie assez longtemps. Ainsi la « variante de conservation » ne disparaîtra-t-elle évidemment pas en une heure, mais il ne doit pas y avoir de confusion conceptuelle qui favoriserait le maintien de vieilles maladies économiques et sous l'étendard du renouveau.

[271]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

No 22/23

RUBRIQUE LIVRES

[272]

[273]

RUBRIQUE LIVRES

DE L'ÉCONOMIE MONDE À LÉCONOMIE MONDIALE : AUTOUR DE QUELQUES THÈSES

La dynamique de mondialisation est au coeur de toute la problématique de l'évolution du capitalisme. Cette dynamique est en quelque sorte le moteur d'un processus progressif, déterminé par une complexité de facteurs, qui de la crise du féodalisme jusqu'à 1ère contemporaine, a joué en faveur d'une homogénéisation des processus productifs, des rapports de production et d'échanges, voire des cultures.

Parler d'économie mondiale, c'est explicitement faire référence au fait qu'il y a aujourd'hui, un système économique mondial qui enveloppe, embrasse toute la planète. Cette idée d'une économie en voie de mondialisation fait l'objet depuis quelques années d'une désespérante course aux concepts. Elle est cette réalité qu'on prétend saisir mais qui nous échappe dès l'instant où se manifeste l'imprévu, l'indéterminé. Dans le texte qui suit nous nous proposons de passer en revue quelques unes des thèses sur l'économie monde et l'économie mondiale. Plutôt que d'insister sur les antagonismes entre les auteurs, il apparait plus intéressant de chercher ici, les liens entre les thèses en présence et de dégager une certaine progression du concept.

L'économie-monde : de Fernand Braudel à Karl Polanyi

Dans la compréhension de l'évolution du capitalisme l'œuvre de Fernand Braudel est absolument incontournable. L'Espace et le temps nous dit cet auteur, sont au coeur de la formation de l'économie-monde. Remontant dans le temps avec ses « bottes de sept lieux », l'auteur nous fait découvrir que les économies-mondes se sont succédé à travers

l'histoire. De Carthage, Rome, jusqu'à Amsterdam et Londres, le monde se partage et se départage, l'une cédant à l'autre.

L'économie-monde, c'est ce fragment de l'univers, « un morceau de la planète économiquement autonome, capable pour l'essentiel de se suffire à lui-même, et auquel ses liaisons et ses échanges intérieurs confèrent une certaine unité organique » [Tome III, p.12]. Au delà des découpures géopolitiques (Braudel parle de l'univers méditerranéen), l'économie-monde tend à prendre de l'ampleur dans un mouvement régénérateur de nouvelles frontières. « L'économie-monde va-t-il ajouter, est une somme d'espaces individualisés, économiques et non-économiques, regroupés par elle ; elle représente une énorme surface, (en principe, elle est la plus vaste zone de [274] cohérence, à telle ou telle époque, en une partie donnée du globe ; elle transgresse d'ordinaire les limites des autres groupements massifs de l'histoire » (Tome III, p.14) [194].

> Quand l'Inde, au 1er siècle de notre ère, saisit la lointaine Insulinde ou, pour le moins y pénètre ; quand Rome tient en son pouvoir plus que la Méditerranée entière ; quand la Chine, au IXe siècle, invente la monnaie de papier ; quand l'Occident, entre le XIe et le XIIIe siècle, reconquiert la mer intérieure ; quand avec le XVIe siècle, s'ébauche un marché du monde, la « biographie du capital » a commencé, d'une façon ou d'une autre... (*ibid*).

Au coeur de cette évolution, on retrouve déjà ancrée dans cette géographie, l'idée d'une hiérarchisation. Braudel parle des « villes-mondes » en compétition, à l'intérieur desquelles on perçoit un centre : « hiérarchisé, cet espace est une somme d'économies particulières, pauvres les unes, modestes les autres, une seule étant relativement riche en son centre. Il en résulte des inégalités, des différences de voltage par quoi s'assure le fonctionnement de l'ensemble » (Tome III, p. 16).

Les « supers-villes » sont liées les unes aux autres, l'une au service de l'autre et chaque fois que nous assistons au remplacement de celle qui fut un moment la grande ville maîtresse, c'est comme si nous assistions à l'ajout d'une brique à l'édifice.

---

194 Voir l'œuvre extraordinaire de Fernand Braudel, *Civilisation matérielle, économie et capitalisme.* Paria, A. Colin, 1979, Tomes I, II, III.

D'où ce tableau sur lequel on distingue un emboîtement de sphères ou d'anneaux : un centre avancé qui est le coeur, un premier anneau moins avancé, celui des « brillants seconds » qui pressent le coeur, qui l'obligent à battre dira Braudel, et, enfin, l'immense périphérie caractérisée par le retard, l'exploitation et l'archaïsme. En n'omettant pas la présence des colonies marchandes étrangères, ni même des zones périphériques qui peuplent le centre, Braudel introduit la division internationale du travail corollaire de la spécialisation et des rapports structurellement inégaux.

Celle-ci s'inscrit ainsi dans la dynamique même de l'économie-monde :

> La division du travail à l'échelle du monde n'est pas un accord concerté et révisable à chaque instant entre partenaires égaux. Elle s'est établie progressivement comme une chaîne de subordinations qui se déterminent les unes et les autres. L'échange inégal créateur de l'inégalité du monde et l'inégalité du monde créatrice obstinée de l'échange, sont de vieilles réalités. L'inégalité du monde relève de réalités structurelles très lentes à se mettre en place, très lentes à s'effacer (ibid., p. 36).

Imbibé par les grandes idées du marxisme, Braudel (Tome III, p. 50-51-55) va jusqu'à reprendre une structuration qui, par moment, n'est pas sans rappeler les thèses de Rosa Luxemburg sur la coexistence des modes de production :

> L'histoire du monde est un cortège, une procession, une coexistence de modes de production que nous avons trop tendance à considérer dans la succession des âges de l'histoire. En fait, ces modes de production différents sont accrochés les uns aux autres. Les plus avancés dépendent des plus arriérés et réciproquement ; le développement est l'autre face du sous-développement.

[275]

Chez Marx [195] comme chez Luxemburg [196] l'existence d'un marché mondial est, en effet, une condition inhérente au développement du capitalisme dès son origine. Celui-ci ne saurait exister en économie fermée. Immanuel Wallerstein [197] montre, à l'instar de Braudel, que l'économie-monde a été la réalité première et qu'elle a même précédé la naissance des États-Nations. Le capitalisme est en continuelle autoexpansion et le moteur de cette expansion, est l'accumulation.

L'intérêt des thèses de Braudel réside dans cette conception d'un temps multiple pénétré de cycles longs et de cycles courts au sein duquel naît une structure, un système, celui de l'économie-monde. Celle-ci produit, fabrique la conjoncture et l'unicité des prix sur d'énormes espaces. On assiste, dans la tortueuse route qu'emprunte l'histoire, à une certaine logique immanente aux successifs passages d'une centralité à l'autre dans l'expansion continue du commerce et des échanges. Braudel, et après lui Wallerstein introduit en somme, la cohérence et la continuité au delà des cassures conjoncturelles.

---

195 K. Marx, Le Manifeste du Parti Communiste, Paris, Éditions sociales 1977. Voir aussi, *Introduction à la critique de l'économie politique,* Paris, Éditions Sociales, 1979.

196 Luxemburg, L'Accumulation du capital, Paris, Maspéro, 1969.

197 Cet auteur a poursuivi le travail de Braudel. Voir notamment, I. Wallerstein, *Le système-monde du XVe siècle à nos jours* Tome I : *Capitalisme et économie-monde,* 1450-1640, Flammarion, 1980 : Tome II : *Le mercantilisme et la consolidation de l'économie-monde européenne, 1600-1750,* Flammarion, 1985. Voir également, I. Wallerstein, « Tendances et prospectives d'avenir de l'économie-monde », *Revue études internationales,* vol. XV, n° 4, décembre 1984, pp. 789-801 ; et A. Bergesen, « Un paradigme nouveau : le système monde ». *Revue internationale de sciences sociales* (UNESCO), vol. XXXIV, n° l, 1982, pp. 23-38. Pour une critique des thèses, voir A. Brewer, *Marxist Theories of Imperialism : a Critical Survey,* Londres, Routledge et Kegan Paul, 1980.

La révolution industrielle : une certaine idée de cassure

Braudel nous a mis sur la piste des économies-mondes. Pour sa part, Karl Polanyi nous fait voir la particularité historique de l'Angleterre qui devient au XIX[e] siècle « l'atelier du monde », et une puissance qui possède cette fois, tous les atouts de la domination (navigation, négoce, industrie, crédit et violence politique) [198].

L'État mercantile aura impulsé une dynamique particulière en ce qu'il a unifié le marché national. Avec la révolution commerciale si étroitement liée à la montée du capitalisme, des pays comme le Portugal, l'Espagne, les Provinces Unies, la France, l'Angleterre et les États-Unis deviennent puissances alors même que le capitalisme « se répandait sur la planète par l'intermédiaire de ces puissances montantes » (Polanyi, p. 52). Cette mondialisation/fusion du marché ne devient factuelle qu'au moment où surviendra la grande révolution qui secoua l'Angleterre puis le reste de l'Europe au XIX[e] siècle. « Une fois que des machines et des installations complexes avaient été utilisées en vue de la production dans une société commerciale, l'idée d'un marché autorégulateur ne pouvait que prendre forme » (Polanyi, p. 68). Selon Polanyi, la production mécanique suppose la transformation de la « substance naturelle et humaine » de la société, en marchandise. À la suite de Marx, Polanyi souligne la violence immanente à ce bouleversement des rapports sociaux désormais sous l'emprise du marché :

[276]

> La maîtrise du système économique par le marché a des effets sur l'organisation toute entière de la société ; elle signifie tout bonnement que la société est gérée en tant qu'auxiliaire du marché. Au lieu que l'économie soit encastrée dans les relations sociales, ce sont les relations sociales qui sont encastrées dans le système économique (p. 88).

198 K. Polanyi, *La grande transformation : aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard, p. 983.

Cette analyse, fait ressortir avec clarté l'aspect cohérent d'un système qui, en s'organisant sur une géographie de plus en plus expansive, se solidifie dans ses ramifications les plus éloignées. La fusion des marchés en un grand marché « abstrait », pour reprendre Louis Dumont, n'est que la réalisation du mouvement d'accélération déterminé par la révolution industrielle et l'indispensable rôle assigné à l'État. Le développement du capitalisme industriel a non seulement fait de la division du travail un principe généralisé de la société, mais il a permis de pousser plus à fond la structure des échanges internationaux [199].

> L'Angleterre ouvre tous ses ports ; elle a renversé toutes les barrières qui la séparaient des nations ; elle avait cinquante colonies, elle n'en a plus qu'une et c'est l'univers [200].

Dès lors, ce ne sont plus seulement des produits qui s'échangent, mais un mode de production qui s'internationalise. La DIT sera ainsi renforcée par l'expansion territoriale de l'Angleterre. Les deux nations, dont parlait Polanyi pour l'Angleterre, vont ainsi se plaquer au niveau mondial (à travers notamment l'extraordinaire mobilisation universelle de la terre), avec la consolidation du centre et de sa périphérie.

Reprenant Marx, Polanyi nous fait plonger dans la mondialisation d'un mode de production par le biais d'un concept plus large, celui de la marchandise. La marchandisation est une donnée spécifique des événements qui ont bouleversé le XIX^{e} siècle alors que ces derniers constituent eux-mêmes, une spécificité sur le plan historique.

---

199 Voir C.A. Michalet, « Le Village planétaire », in *Une Économie mondiale*, Paris, Hachette, 1985.

200 F. Bastiat, cité par Michel Beaud in *Histoire du capitalisme*, Paris, Seuil, 1981, p. 142.

De l'impérialisme à l'économie mondiale

Tout au long du XIX^e^ et du XX^e^ siècles, l'économie-monde s'étend, se modifie dans sa structure interne et s'élargie au sein des grands pays développés [201]. Braudel et Polanyi ont suffisamment insisté sur ce point : à travers les âges, c'est sous l'influence des économies nationales dominantes, que s'opère la structuration des espaces multinationaux et des relations économiques internationales. L'œuvre de Lénine [202] a permis à ce propos, d'entrer plus en profondeur dans ce que la révolution industrielle a impulsé. Le XX^e^ siècle est, en effet, celui des monopoles et par conséquent d'une plus grande concentration du capital (Lénine décrit la fusion du capital bancaire et du capital industriel). Il est aussi le siècle des guerres « impérialistes ». C'est d'ailleurs, l'analyse de l'impérialisme qui a ouvert la voie à une « théorisation » plus articulée des changements qui s'opèrent au sein du capitalisme à partir de la [277] grande crise de 1929 jusqu'au « boom » des années cinquante. Encore une fois, toujours présente, est l'idée de mouvement.

Tout ce processus d'effacement des barrières traditionnelles, comme le notait Polanyi, est fondamentalement porteur de violence ; d'où, ces successifs moments de crise, mouvements de balanciers marquant des conjonctures particulières du développement du capitalisme, où les apparentes cassures permettent au système de s'adapter, de trouver plus de cohérence, de plasticité.

Quelles que soient les thèses et les divergences, une constante demeure : l'économie capitaliste ne peut être abordée sans que nous ne saisissions dès le départ, cette donnée incontournable des relations internationales qu'est l'échange inégal. Toute idée de système économique mondial doit passer par la compréhension de la polarisation structurelle (entre le centre et sa périphérie) inscrite au coeur de ces rapports économiques et politiques. Cela nous renvoie encore et toujours à l'immanence de la hiérarchisation et de la domination dans le mode d'accumulation. Il ne s'agit pas de tracer ici,

---

201 Voir B. Rosier, Les *théories des crises économiques*, Paris, La Découverte 1987.

202 Lénine, *L'Impérialisme stade suprême du capitalisme*, Paris, Éditions Sociales, 1971.Voir également les travaux de Boukharine et de Luxemburg qui vont encore plus loin que ceux de Lénine.

un trait linéaire dans le temps. Il s'agit plutôt, à travers les époques, de constater que d'une conjonctures à l'autre, cette hiérarchisation loin de disparaitre, s'aggrave. Cette hiérarchie n'est pas statique en ce sens qu' au coeur de la domination, il y a déplacement. Elle est peut être alors, histoire de conjonctures. Mais lorsque nous nous tournons vers la lointaine périphérie, il est difficile de ne pas y voir quelque chose de structurel poussé à se renforcer au cours des siècles [203].

Cette hiérarchisation au sein du SEM a prise des formes différentes au cours des années d'après-guerre en raison d'un phénomène caractéristique de cette époque, à savoir, l'internationalisation de la production. Pour C.A. Michalet [204], l'internationalisation de la production ainsi que la transnationalisation des circuits monétaires et financiers, nous force aujourd'hui, à entrevoir l'économie mondiale d'une perspective que l'auteur juge radicalement nouvelle. Michalet explique l'originalité de cette multinationalisation en insistant un peu à l'instar de Braudel, sur la nécessité théorique d'aborder une économie devenue mondiale en partant de l'espace propre à cette économie mondiale. Reprenant les historiens, Michalet précise que « pour la période actuelle, les villes sont remplacées par les FMN. Le lieu de l'intégration économique des formations sociales inégalement développées, n'est plus le marché mondial, mais le processus productif lui-même » [205].

Selon lui on ne peut dissocier l'idée d'un système de l'économie mondiale et l'existence des FMN. Celle-ci n'est pas une entité nouvelle en soi, ce qui est nouveau ce sont les flux extraordinaires de marchandises et les mouvements de capitaux qui atteignent une ampleur jamais vu. Michalet entrevoit le SEM un peu comme une immense scène sur laquelle montent des acteurs. Certains de ces acteurs disparaissent de la pièce et d'autres finissent par tenir le premier rôle (le

---

203 Les années soixante-dix ont donné lieu à une série de débats sur ce thème. Mentionnons que les ouvrages de S. Amin, *L'Accumulation à l'échelle mondiale,* Paris, Anthropos, 1969, et de A. G. Franck, *Le Développement du sous-développement,* Paris, Maspéro, 1977, ainsi que celui de A. Emmanuel *L'Échange inégal,* Paris, Maspéro, 1969, malgré les nombreuses critiques qui leur ont été adressées ont servi de point de départ à d'autres études du capitalisme.

204 C. A. Michalet, Le *capitalisme mondial,* Paris, PUF, 1985.

205 Michalet, *op.cit.,* p. 274.

scénario faut-il le dire, est très surréaliste et imprévisible, mais assez passionnant pour nous tenir en haleine...). La FMN constitue en cette fin de siècle, l'acteur principal du grand chambardement mondial. Elle est devenue le pilier, le grand vecteur de ce que Michalet désigne comme la multinationalisation/mondialisation de l'économie.

L'ouverture de marchés nouveaux, l'acquisition de sources de matières premières, la nécessité de faire face à la concurrence, des taux de profits relativement plus [278] élevés ainsi qu'un large éventail de pays, tisse le cadre à l'intérieur duquel se mettent en place les stratégies des FMN.

La « Filiale-relais » correspond selon Michalet à un processus de concentration industrielle à l'échelle mondiale. Avec la « filiale-atelier » (installation à l'étranger d'unités de production très spécialisées-composants, pièces détachées...) nous assistons à une segmentation internationale du processus productif [206]. Ce n'est plus alors seulement la société qui est enveloppée par le capital, c'est le monde qui est en passe de devenir usine. Cette internationalisation de la production industrielle nous amène à dépasser la sphère traditionnelle de la circulation et à entrer dans celle de la mondialisation du processus productif. Au-delà des thèses léninistes, c'est de l'exportation du capital comme rapport social de production qu'il s'agit.

Ce faisant cependant, l'espace national perd son unité territoriale. Les États-nations en effet, ne sont plus l'alpha et l'oméga de la structure des relations économiques internationales ; « c'est le système de l'économie mondiale qui déterminerai la position relative des États-nations » [207]. Alors que les contours de l'État-nation deviennent flou, l'espace intégré et planifié de la FMN prend le dessus sur celui de l'économie internationale introduisant de facto, une interdépendance/interpénétration croissante.

Selon Michalet les découpages des frontières seraient devenus insignifiants en raison du fait que les stratégies de croissances des principaux agents économiques transnationaux seraient élaborées directement au niveau mondial. Il est de plus en plus difficile d'admettre

---

206 C. A. Michalet, « De l'échange international 1 l'économie mondiale : une nouvelle problématique », dans J.-L. Reiffers (sous la direction de), *Économie et Finances internationales*, Paris, Dunod, 1983, p. 89.

207 C.A. Michalet, *op. cit.*, 1983, p. 96.

que ces États-nations commercent entre eux nous dit Michalet, lorsque les flux de produits circulent à travers « les réseaux complexes des structures organisationnelles des FMN » [208]. Néanmoins prudent, l'auteur fait un retour sur ses hypothèses premières en précisant que le décalage entre l'espace politique et l'espace économique, ne doit pas signifier l'effacement des États-nations. Ceux-ci continuent à exister, mais leur structure et leurs relations vont être désormais déterminées par l'ensemble dont ils font partie. L'intervention économique de l'État est donc toujours aussi forte, c'est plutôt sa capacité de contrôle qui est affaiblie.

En d'autres termes, il faut chercher au coeur de cette dynamique « une dialectique du particulier et du général ». D'un coté les FMN menacent les États, de l'autre non. Les FMN menacent l'État, mais sans État il n'y aurait pas de mondialisation. L'État est un élément capital dans le maintien de la hiérarchie au sein de l'espace mondial. Michalet a semble t-il, une certaine difficulté à entrer dans les particularités du système qui assure le fonctionnement de cet ensemble économique. Il y a un manque quant au problème de la régulation de l'ensemble. Michalet préfère terminer en nous disant que l'économie mondiale est une réalité en émergence. L'intérêt de cette thèse, comme nous l'avons souligné plus tôt, est de partir d'un sujet multinational préexistant afin de dégager ce qui pourrait constituer une tendance de fond dans la reformulation des règles de fonctionnement du système et dans la configuration de celui-ci. Le sujet de la mondialisation ne serait donc plus une économie dominante (en position d'hégémonie), mais un acteur multinational dont les intérêts transcendent le national.

208 *Ibid.*, p. 96.

[279]

Économie mondiale et régulation

Cette question de la régulation a été beaucoup plus développé dans les années soixante dix par l'École de la Régulation qui a entre autre, discuté d'une théorie de la crise [209] à partir de la désarticulation du mode de régulation et du régime d'accumulation. La FMN en effet, est un acteur fondamental, mais on ne peut conclure qu'elle puisse assurer à elle seule la régulation de l'économie mondiale. Il ne peut y avoir relance de l'accumulation à l'échelle du monde sans une reformulation des cadres institutionnels pouvant assurer cette régulation. Nous sommes donc encore une fois, renvoyé aux États.

L'École de la régulation distingue, on le sait, la régulation concurrentielle du XIX^e^ siècle de la régulation monopoliste de la seconde moitié du XX^e^ siècle. L'analyse du capitalisme passe ici par l'identification d'une part, du régime d'accumulation, et, d'autre part, des modes de régulation qui forment tous deux, une espèce de symbiose. Deux grands types de régime d'accumulation sont identifiés : un premier, de type extensif, nous renvoie à l'extension de la production ; un second de type intensif renvoie quant à lui à la réorganisation capitaliste du travail dans le sens d'une production accrue et d'une intensité de capital plus grande [210].

Pour W. Andreff [211] l'insertion des nations dans l'économie mondiale doit être analysée justement, sur la base d'une description des régimes d'accumulation et d'un découpage sectoriel [212]. Selon cet

---

209 Voir, M. Aglietta, *Régulation et crise du capitalisme,* Paris, Calmann Lévy, 1976, cl R. Boyer, *La théorie de la régulation : une analyse critique,* Paris, La Découverte, 1986. Voir également de C. Barrère, G. Kebabdjian et C. Weinstein, *Lire la crise,* Paris, PUF, 1983.

210 A. Lipietz, *Mirages et Miracles,* Paris, La Découverte, 1986.

211 W. Andreff, *Profits et structure du capitalisme mondial*, Paris, Calmann Lévy, 1976.

212 D'autres auteurs avant Andreff ont analysé l'économie mondiale sur la base d'un semblable découpage. Soulignons parmi les « classiques », les travaux de Vernon sur le cycle des produits et de C. Palloix *(Les FMN et le procès*

auteur, c'est la phase d'accumulation « progressive » (ou deuxième phase d'accumulation intensive) qui coïncide avec l'apparition d'un SEM et l'établissement d'un mode de régulation dit monopoliste. Ce mode repose en effet, sur l'extension du capital vers les zones (nations et secteurs) où les forces de travail ne sont pas soumises au capital, relançant ainsi le processus d'accumulation extensive :

> En cette dernière phase, l'internationalisation de l'accumulation transforme l'économie mondiale en un système de nations interdépendantes et interpénétrées quant à leurs appareils productifs. Ce processus désigne un mécanisme profond de convergence des économies nationales vers la norme de production efficace à l'échelle mondiale qui cependant ne fait pas entièrement disparaitre une autonomie relative de la dynamique de chaque régime d'accumulation national. La constitution d'une économie mondiale est une tendance sans cesse contrariée par le développement inégal du capital et l'existence d'États nationaux. C'est donc une hiérarchie des économies nationales du point de vue de l'accumulation et l'enchevêtrement des systèmes productifs que révèle une spatialisation de l'économie mondiale : hiérarchie entre nations industrialisées où prédomine, à des degrés divers, le régime progressif, et hiérarchie entre les pays industrialisés et les PVD dans lesquels prédomine soit un régime extensif, soit un [280] régime intensif là où sont menées des expériences d'industrialisation lourde [213].

Ce n'est donc qu'avec la dernière phase que s'opère véritablement l'extension du capital sous sa forme productive. Les firmes diversifiées produisant des biens mixtes sont les plus aptes à développer leurs activités productives à l'étranger, et ce en raison même des contraintes internes de valorisation. Le découpage par secteur d'accumulation permet d'autre part de tracer le portrait d'une économie assise sur une hiérarchisation des taux de profit. Au sommet de la structure : le secteur des biens mixtes, chaque secteur nous renvoyant à des niveaux différents de développement de l'accumulation. « Le capital internationalisé dont l'accumulation est à dominante progressive, se

---

d'internationalisation, Paris, Maspéro, 1973, et *L'Économie mondiale capitaliste,* Maspéro 1972) sur l'internationalisation des branches.

213 W. Andreff, « Régimes d'accumulation et insertion des nations dans l'économie mondiale, dans J.L. Reiffers, *op. cit.,* p. 108.

trouve ainsi au coeur de la loi d'autorégulation endogène du capitalisme contemporain » [214].

On constate avec Andreff, que le processus d'internationalisation proprement dit, commence avec le passage à l'accumulation intensive du capital. D'autres auteurs ont plutôt tenté de faire le lien entre la crise du fordisme et la configuration actuelle de l'économie mondiale. Ainsi pour J. Mistral [215], les déséquilibres des rapports économiques internationaux sont directement liés à une crise d'hégémonie. Rejoignant en partie Andreff, Mistral précise que la compréhension du processus d'internationalisation passe par une théorie de la DIT liée aux concepts d'hégémonie et de diffusion inégale d'un régime d'accumulation. Pour Mistral, le fonctionnement de l'économie mondiale repose sur :

l'introduction de biens et de procédés nouveaux d'une part, sur la délocalisation de production antérieurement expérimentées au centre, la division industrielle du travail à l'échelle mondiale reflète les dynamiques de l'accumulation du capital dans chaque économie, aucun mécanisme n'en assure l'homogénéisation ex-ante parce que ce processus est intrinsèquement marqué dans chaque économie, par la codification du rapport inégal, aux économies dominantes d'abord, par l'adaptation des formes internes de la régulation d'ensemble d'autre part [216].

---

214 W. Andreff, *op. cit.*, 1983, p. 117.

215 J. Mistral, « La diffusion internationale de l'accumulation intensive et sa crise », dans J.C. Reiffers, *op. cit.*, p. 205-212. Rappelons que Michalet a adressé quelques critiques i l'endroit de cet auteur. Selon lui, bien qu'il y ait prise en compte du rôle des FMN, celles-ci sont le produit d'une dynamique nationale et ne sont pas ainsi conçue comme vecteur premier de la structuration de l'espace mondial. Critiquant Mistral, il ajoute, « toute l'analyse de la régulation et de son grippage est menée dans le cadre des économies nationales. « L'extérieur » n'est pris en compte qu'a travers les échanges courants. La contrainte extérieure est réduite à la question de l'équilibre de la balance des paiements » (Le *Capitalisme mondial, op.cit.*, p. 336). Michalet considère que Mistral a une vision partielle du contenu de la mondialisation. D n'y a pas croit-il que la logique des rapports internes. La dynamique mondiale peut développer une logique autonome. C'est ce qui serait caractéristique, selon Michalet, d'un système économique plus intégré, plus achevé.

216 J. Mistral, *op. cit.*, p. 208.

C'est la maîtrise de la production des biens d'investissement qui détermine la capacité concurrentielle des principaux pays industriels. Le secteur des biens d'investissement joue pour Mistral, un rôle moteur. Les pays leaders dans ce secteur « définissent les modalités de transformation des conditions de production et dictent les normes efficaces à l'échelle internationale pour chacune des branches ». C'est ainsi que l'identification des économies où se concentrent les innovations techniques et sociales, permettra de saisir l'existence d'un pôle hégémonique. Selon [281] l'auteur, le processus d'industrialisation des économies a pour enjeu, la diffusion du régime d'accumulation initié aux États-Unis. C'est ce processus qui a assuré à ce pays, le rôle de leader dans l'internationalisation de l'économie capitaliste et sa régulation. Les États-Unis du fait même de l'efficacité macro-économique supérieure de leur régime d'accumulation, ont eu une influence « stabilisatrice » sur les relations internationales.

Cependant avec l'éclatement du système des changes, les déséquilibres commerciaux cumulatifs, la résurgence des pratiques protectionnistes, le retrait des organismes publics dans la gestion de financements internationaux, le système est entré dans une crise qui appellera tôt ou tard, une « recomposition géo-politique de l'espace et une codification institutionnelle nouvelle des relations internationales » [217]. Crise d'hégémonie à caractère impérialiste, nous serions ainsi entré depuis le début des années soixante-dix, dans un « non-régime » international qui appelle une redéfinition des formes de la régulation.

Le mérite des thèses de la régulation est de mettre l'accent sur la dynamique interne des bouleversements s'opérant à mesure du développement du MPC. Comme nous l'avons vu. Mistral et Andreff font reposer l'accélération du mouvement sur le développement des économies d'origines et principalement sur les contradictions internes aux économies dominantes voire, aux économies en position d'hégémonie. Plutôt que de se lancer comme Michalet dans l'élaboration d'une théorie de l'économie mondiale, les théoriciens de la régulation s'astreignent à dégager à l'intérieur du cadre de l'économie internationale, les tendances actuelles du MPC. Nous nous retrouvons

---

[217] *Ibidem*, p. 232.

dès lors, en présence d'approches hétéroclites dont certaines ouvrent pour ainsi dire, les pistes aux secondes.

Le système de l'économie mondiale pose en permanence le problème de sa conceptualisation. Il y a une certaine confusion quant à la manière d'aborder cette réalité. La prudence nous oblige ici à éviter le piège de la grande synthèse finale. Gardons à l'esprit que nous baignons dans un processus de recherche. Retenons une idée commune aux auteurs étudiés, à savoir que les contradictions que porte le système, le pousse à colmater les brèches et à répondre aux crises par phases spécifiques de recomposition. Pour certains, l'évolution s'effectue par rupture dans le temps ; pour d'autres, il s'agit d'un même processus long et constant. La question est difficile à trancher. Peut-être y a t-il cassure lorsque survient l'imprévisible et que s'opère l'extraordinaire capacité d'adaptation du capitalisme ?

Plusieurs questions restent en suspend, notamment celle de l'industrialisation tous azimuts qui est sous-jacente à l'idée de multinationalisation. Puisqu'en effet, les activités des FMN demeurent marginales par rapport à la dimension largement rurale et agraire dans le Tiers-Monde, il peut sembler hâtif, de généraliser ce qui est effectivement en émergence, mais n'est pas pour autant sur le point d'émerger [218].

Faut-il lier par ailleurs cette émergence de l'économie mondiale à la mise en place d'un système d'accumulation mondiale comme le pensent plusieurs économistes de tradition marxiste et, dans une moindre mesure, ceux de la régulation ? [282] Est-il possible de définir l'économie mondiale sur la base d'un régime d'accumulation mondial unique [219] ?

---

[218] Les FMN ont joué un rôle déterminant dans ^industrialisation des NPI ». Il faut cependant, relativiser ce mouvement dans la mesure ou on a assisté au cours des dernières années, à un rapatriement des activités des FMN dans les pays industrialisés où l'ensemble des nouvelles technologies a permis une meilleure rentabilisation des coûts de production. Que dire par exemple, du phénomène de « désindustrialisation » ? Voir à ce propos, l'article de Jacques Decomoy in *Le Monde diplomatique* (novembre 1988). L'économie parallèle est une autre question qu'il serait intéressant de débattre.

[219] Pour Alain Lipietz : « Affirmer que le capitalisme mondial se serait constitué d'emblée comme un régime d'accumulation unique avec ses formes de régulation globale, serait supposer qu'à l'échelle du monde se seraient établis

Poser l'approche de l'économie mondiale en termes de production uniquement, n'est-ce pas se confiner à une géographie du système mondial qui ne serait que l'addition de régimes d'accumulation nationaux plus ou moins interdépendants ? L'ouvrage de M. Beaud [220] en dit long sur les difficultés d'approcher le concept et de ce qui tient lieu de réalité. De toute évidence, l'économie mondiale en fait piétiner plus d'un...

Pour « faire » de l'économie mondiale, ne faut-il pas plutôt partir directement du « mondial » ? C'est ce que Braudel et Michalet ont en commun. On sent en effet chez ces auteurs une progression dans la définition de la mondialisation de l'économie. Braudel va chercher l'origine du capitalisme au coeur du monde des échanges, bien au delà des modes de production, bien au delà des phases décrites par certains marxistes pour qui tout commence à partir de la révolution industrielle. Le capitalisme n'a-t-il pas l'âge des échanges internationaux, comme celui-ci a pu l'écrire ?.

Axée sur l'internationalisation du processus productif, la problématique de Michalet a également pour point de départ, l'économie mondiale. La délocalisation de la production fait cependant en sorte que les flux de marchandises s'opèrent cette fois au sein d'une structure « véritablement » mondiale. Ce qui est critiquable chez Michalet, c'est davantage l'aspect déterministe qu'il concède à la FMN en y voyant là le grand sujet de la nouvelle histoire. Comme nous le disions, poser la problématique de la mondialisation est fondamental, en autant qu'on parle du capitalisme. Mais cette mondialisation fait problème en ce sens qu'on situe mal ses propres frontières (qu'elles soient nouvelles ou pas). On peut même ajouter que cette problématique est paradoxalement réductrice en n'étant pas aussi globale qu'elle le

---

en même temps des flux d'échanges réguliers, des normes sociales, des procédures codifiées et garanties par une souveraineté unique. Le développement du capitalisme dans chaque pays est d'abord et avant tout le résultat de luttes de classes internes, résultant en ébauches de régimes d'accumulation consolidés par les formes de régulation adossées à l'État local ». Voir Airage *et Miracle*, La Découverte, 1986.

220 Michel Beaud tente en effet de décrire un enchevêtrement de niveaux entre les formations sociales nationales et une structure mondiale aux contours incertains. Voir, *Le Système National/Mondial hiérarchisé*, Paris, La Découverte, 1987.

prétend. Ce sont ici les préceptes du « développement » qui rendent si étroites les balises entre lesquelles le théoricien doit naviguer. On est piégé dans le cercle vicieux de l'«ethnocentricité » en évacuant tout un ensemble de dimensions dont Braudel parlait lorsqu'il insistait sur la nécessité de tout lier.

Réalité concrète ou pas, l'économie mondiale est d'abord l'expression d'un mouvement. Elle se crée pas à pas et c'est nul doute pour cette raison qu'il est plus juste de voir des ponts entre les théories que des inconciliables. C'est dans la compréhension de l'ensemble de ce qui se dit et s'écrit que nous pourrons le plus saisir ce qui se dessine. C'est en tout cas, le plus sûr moyen de ne jamais être emprisonné par les cadres parfois trop étroits des théories uniques à caractère universel.

Stéphane Chalifour

[283]

DEBLOCK, Christian et ARTEAU, Richard (sous la direction de), ***La politique économique canadienne à l'épreuve du continentalisme***, Collection Politique et Économie, n° 8, GRÉTSÉ, ACFAS, Montréal, 1988, 344 pages.

Depuis le Sommet irlandais de mars 1985, les discussions commerciales bilatérales Canada/États-Unis auront non seulement monopolisé le débat politique, mais force est de constater qu'elles ont aussi exercé un certain effet récurrent peu propice à une réflexion approfondie de l'ensemble de la politique économique dont les conservateurs se font les ardents défenseurs. La dernière campagne électorale, rédemptrice pour Brian Mulroney, n'a pas non plus permis de relever ce débat qui soulève pourtant des questions essentielles pour l'avenir du pays. Aussi, en marge des diatribes et des passions qui auront ponctué la plupart des débats sur le libre- échange, l'étude dirigée par Christian Deblock et Richard Arteau nous propose-t-elle une réflexion d'ensemble posée et éclairante sur le Programme de renouveau économique (PRE), et la politique économique du gouvernement du Parti conservateur entre 1984 et 1988. Ont aussi collaboré à la réalisation de cet ouvrage thématique : André Donneur,

Bernard Élie, Denis Perreault, François Plourde, François Rocher et Normand Roy.

L'ouvrage se subdivise en trois parties et touche à deux questions, le déficit budgétaire et bien entendu le libre-échange. Dans la première section de l'ouvrage, Christian Deblock nous présente une rétrospective de la politique économique canadienne de 1970 à 1988. L'auteur montre de quelle façon l'héritage économique laissé par les libéraux devait paver la voie au discours conservateur et conduire le gouvernement de Brian Mulroney à présenter le Programme de renouveau économique (PRE) comme la solution à l'impasse dans laquelle se trouvait le Canada (sous- investissement, chômage, échec des politiques nationales et recrudescence des tensions protectionnistes aux États-Unis, hausse du déficit budgétaire et détérioration des finances publiques, etc.). De la volonté d'accroître l'autonomie du pays à l'égard des États-Unis au libre-échange et du déficit fonctionnel à la stabilisation forcée de la dette, tels seront les deux axes de changement de la politique économique canadienne depuis 1984, mais un changement dont le lit aura été préparé, selon Deblock, par les hésitations du gouvernement de Pierre Elliott Trudeau à aller jusqu'au bout des choix politiques qui avaient été faits.

Christian Deblock poursuit son analyse dans la seconde partie de l'étude en explorant la problématique du déficit budgétaire et la stratégie financière du gouvernement Mulroney. Dans un premier temps, l'auteur analyse l'origine et les effets qu'ont pu avoir sur le déficit budgétaire la conjoncture économique difficile du tournant des années quatre-vingt, les politiques passives de stabilisation et les diverses mesures fiscales qui ont été prises tout au long des années suivantes ; et dans un second temps, l'auteur montre de quelle façon le gouvernement actuel a cherché à réduire le déficit et à stabiliser la croissance de la dette au détriment de grands objectifs économiques et sociaux qui furent ceux de la politique économique canadienne des années soixante aux années soixante-dix. L'attitude gouvernementale s'explique, selon lui, par la perception selon laquelle le libre-échange sera l'élément clé d'une relance économique à laquelle doit activement contribuer le gouvernement en réduisant son déficit budgétaire. S'agit-il d'une stratégie économique valable ? L'auteur, comme les autres collaborateurs de l'ouvrage, en doute fortement. Sans être entièrement opposé au libre-échange et à la réduction du déficit budgétaire,

Christian Deblock n'en croit pas moins qu'on ne peut sacrifier en leur nom le projet d'économie mixte qui a servi somme toute assez bien les intérêts des Canadiens depuis la guerre, [284] et encore moins voir le gouvernement abandonner ses responsabilités en matière économique et sociale.

La troisième section de l'ouvrage est consacrée au libre-échange et à la question de l'intégration économique continentale. Nous pouvons subdiviser arbitrairement cette section en deux grandes parties.

Les trois premiers chapitres portent plus spécifiquement sur la thématique générale du libre-échange et du processus de continentalisation. Richard Arteau resitue l'accord historique du 2 janvier 1988 dans la dynamique historique de continentalisation de l'espace économique nord-américain tandis que François Rocher confronte, de son côté, le libre-échange au contexte des relations économiques internationales du Canada et plus particulièrement à la capacité de l'économie canadienne à relever le défi de la nouvelle division internationale du travail. Finalement, André Donneur plaide en faveur d'un retour à la Troisième option en s'interrogeant sur les raisons qui ont pu pousser le gouvernement libéral à abandonner, à ne jamais chercher à appliquer la « stratégie nationaliste » que proposait Mitchell Sharp en octobre 1972.

Les quatre derniers chapitres de cette section étudient plutôt quelques enjeux spécifiques reliés à la problématique de la continentalisation du Canada. François Plourde et Bernard Élie s'interrogent, chacun de leur côté, sur la capacité canadienne de contrôler les investissements étrangers dans le contexte de l'intégration continentale et des changements importants qui sont survenus dans la position financière extérieure du Canada. Denis Perreault aborde la question de l'intégration des marchés agricoles canadiens au marché états-unien ; et finalement, Normand Roy, soulevant l'épineux problème des politiques d'adaptation de la main-d'oeuvre, propose une critique des hypothèses « d'ajustement automatique » qui ont été à la source de l'évaluation optimiste qu'a pu faire le gouvernement des avantages nets que pouvait tirer le Canada du libre-échange.

À la lecture de l'ouvrage, il appert qu'une préoccupation commune transcende les différentes contributions : la maîtrise du développement économique canadien. Vieux dilemme s'il en est un pour le Canada :

laquelle des deux options, le nationalisme économique ou le continentalisme, assumera le mieux la maîtrise du développement et la prospérité économique du pays ?

Cette dichotomie nationalisme/continentalisme est présentée comme les seules volontés d'accroître l'autonomie canadienne vis-à-vis les États-Unis ou inversement d'accélérer l'intégration du Canada au sein du marché continental ; dans le premier cas l'autonomie canadienne serait le gage de la maîtrise du développement canadien tandis que dans le second la prospérité engendrée par le libre-échange permettrait à l'État d'accroître sa marge de manœuvre et ainsi assurer la maîtrise du développement. L'analyse des auteurs dépasse cette logique. L'étude montre avec éloquence que l'essentiel n'est pas uniquement de supputer le degré d'interventionnisme de l'État, de son autonomie par rapport aux États-Unis et de sa marge de manœuvre financière, mais plutôt de cerner la nature et l'orientation données au dirigisme économique.

L'étude aura montré que les conservateurs privilégient une saine gestion des deniers publiques et la quête d'un marché continental sans entrave pour les producteurs canadiens dans le cadre d'une approche qui préconise le retrait de l'État pour favoriser le jeu du marché comme principal régulateur socio-économique. En tenant compte de la réalité continentale qui caractérise et modèle l'économie canadienne [particulièrement depuis la Seconde guerre], il est fort probable qu'une telle approche, somme toute fort laxiste face aux tendances du marché, ne finisse par entraîner l'aliénation des principaux instruments indispensables à la réalisation d'une croissance soutenue, équilibrée et juste. Par contre, si une stratégie [285] nationaliste, privilégiant l'interventionnisme étatique et un plus grand dirigisme en matière économique, devrait, en principe du moins, constituer une condition préalable à la réalisation de cet objectif, l'expérience des années 1970 nous prouve que tel n'est pas forcément le cas. Si, comme le prétendent la plupart des auteurs de l'ouvrage, cet interventionnisme passe par des politiques économiques d'inspiration très libérale, pas toujours très cohérentes d'ailleurs, alors peut-être avons-nous là, en partie du moins, l'explication des difficultés économiques du Canada durant les années soixante-dix et le début des années quatre-vingt, en même temps que l'une des causes des difficultés financières du gouvernement fédéral.

La période 1968-1975 était pourtant propice à l'établissement d'une politique industrielle orientée qui aurait permis de consolider les assises économiques du Canada. Pour expliquer l'impasse des politiques nationalistes et la faiblesse de ses ambitions, l'étude invoque deux raisons majeures : 1. le manque de volontarisme politique (Deblock, pp. 32 et suivantes) et l'obstruction de la bureaucratie (Donneur, p. 205), et 2. la conjoncture économique difficile (1973-1975) et le changement d'orientation des politiques gouvernementales vers la lutte contre l'inflation qui s'en suivit (Deblock, pp. 55-56). Or, selon nous, « l'impasse » découlerait plutôt d'un choix politique qui est implicitement inscrit dans l'énoncé de la Troisième option (octobre 1972). Une analyse attentive de ce document et des politiques gouvernementales subséquentes qui furent adoptées dans sa foulée nous permet, en effet, d'établir qu'il ne s'agissait pas de choisir entre la Seconde option (continentaliste) et la Troisième option (nationaliste), mais bel et bien entre une stratégie commerciale, dont le but était de réduire l'attraction continentale, et une politique industrielle mieux adaptée aux réalités de la Nouvelle division internationale du travail.

Idéalement, la stratégie nationaliste devait s'appuyer non seulement sur une politique commerciale visant à réduire la dépendance du Canada à l'égard des États-Unis, mais aussi sur une politique industrielle orientée visant à assurer une meilleure maîtrise du développement. Il appert cependant, à mon avis, que l'énoncé de la Troisième option ne met l'accent que sur la seule dimension commerciale ; et cela malgré le discours ronflant du document. En fait, l'analyse que font les auteurs de l'ouvrage du nationalisme économique des années Trudeau réfère davantage au nationalisme et des rapports Watkins, Gray ou Gordon qu'à celui qui ressort du texte de la Troisième option. Richard Arteau, va plus loin puisqu'il établit une filiation, à mon avis erronée, entre les recommandations du rapport Gray et les préoccupations contenues dans l'énoncé de l'option pour affubler le tout du titre de nationalisme économique (pp. 183-184). Pourtant, la dynamique discursive du document de Mitchell Sharp et ses silences révélateurs à l'endroit de plusieurs recommandations du rapport Gray (accroissement de la propriété canadienne dans l'industrie, extra-territorialités, contrôle des investissements étrangers, etc.) consomme la rupture avec un des principes fondamentaux du « nationalisme des commissaires », en l'occurrence la restructuration et la réappropriation

de l'infrastructure industrielle du pays. Limité à la seule dimension commerciale, ce document consacre plutôt le principe de l'accroissement de l'autonomie commerciale canadienne (via la diversification des partenaires commerciaux) comme une garantie suffisante de la maîtrise du développement économique du pays.

Ceci nous amène à dire que le dilemme nationalisme/continentalisme qui marque depuis toujours les débats politico-économiques au Canada s'insère dans les faits au sein d'une unicité paramétrique qui rejette presque d'elle-même l'hypothèse de l'adoption d'une politique industrielle orientée. Tout en admettant que la seule situation du Canada dans l'espace économique continental est perçue différemment selon que l'on se place dans l'optique nationaliste ou dans l'optique continentaliste, et qu'à ce titre les comportements et les politiques vont diamétralement à l'opposé, [286] ces deux options s'inscrivent malgré tout à l'intérieur d'une même et unique préoccupation : quelle est la politique commerciale la plus appropriée [principalement à l'égard des États-Unis] pour le Canada, c'est-à-dire, celle qui garantirait à la fois l'essor économique du pays et en préserverait l'intégrité politique et économique ?

Les auteurs ont raison de le souligner : la stratégie conservatrice est teintée de prudence, de pragmatisme et d'une bonne dose d'improvisation ; et à ce titre, elle semble être davantage la conséquence de nécessités empiriques que le fruit d'une rupture stratégique profonde avec les gouvernements antérieurs. Mais, comment pouvons-nous blâmer les conservateurs de vouloir réduire le déficit budgétaire et négocier un accord qui tente de protéger les producteurs canadiens du protectionnisme des États-Unis quand quinze années de politiques « nationalistes » n'auront finalement réussi, comme le souligne Christian Deblock, qu'à engendrer un déficit passif phénoménal (pendant que le Canada était confronté à un début de désindustrialisation sans pour autant empêcher les échanges commerciaux bilatéraux avec les États-Unis de dépasser [en 1984] la barre des 70 pour cent de tout le commerce canadien (sic !).

Au-delà de ces constats, l'ouvrage soulève deux questions fondamentales : « le néo-libéralisme des conservateurs mènera-t-il le Canada à la perte de la maîtrise de son développement économique ? l'État canadien dispose-t-il encore de moyens financiers suffisants pour proposer une alternative au Programme de renouveau économique,

mettre en place une politique industrielle orientée et éviter au Canada la marginalisation de son économie dans la nouvelle division internationale du travail ?

François Joly

RAINELLI, Michel, *Le commerce international*, Paris, Éd. La Découverte, Collection Repères, 1988, 122 pages.

Compte tenu du thème du présent numéro de la revue Interventions économiques, il convient de souligner la parution récente de cet excellent petit ouvrage d'initiation au commerce international. Comme tous les ouvrages de la collection « Repères », l'ouvrage est synthétique, mais néanmoins complet, du moins pour une introduction au thème. Ce type d'ouvrage peut donc intéresser tout autant les étudiants que les enseignants de diverses disciplines, en particulier l'économique, l'administration et les sciences politiques.

L'auteur commence par une revue de l'évolution historique du commerce international, s'intéressant notamment aux politiques commerciales, ainsi qu'à l'émergence et la décadence des nations « dominantes » sur le plan du commerce international. Après avoir brossé le tableau du commerce international au XIX^{e} et XX^{e} siècle, Rainelli se penche plus particulièrement sur l'évolution des dernières années, la décennie des années quatre-vingt.

Vient ensuite une excellente section où les théories relatives au commerce international sont synthétisées. L'auteur passe ainsi en revue les théories fondées sur les différences de coûts à l'échelle internationale, les différences relatives à la technologie, les différences ou la similitude des produits échangés internationalement, enfin les différences en ce qui concerne le mode d'accumulation du capital.

Suit un chapitre sur les structures industrielles et leur adaptation à la demande mondiale, la notion de pôles de compétitivité, la question de la division internationale des processus productifs. Une cinquième partie est consacrée à la question du libre-échange et du protectionnisme ; l'auteur s'y intéresse à l'éventail des instruments [287]

permettant d'agir sur les flux commerciaux, sur les vertus comparées des actions protectionnistes et du libre-échange, ainsi que sur le renouveau des thèses protectionnistes. Comme pour toutes les questions traitées, celle du libre-échange est esquissée dans ses grandes lignes, de sorte que l'on ne peut en attendre des éléments nouveaux sur le libre-échange Canada-USA. Cependant, on pourra situer cette question par rapport aux thèmes des taux de change et du rôle des grandes firmes nationales et multinationales, qui font l'objet des deux derniers chapitres.

Les principales sources statistiques sont indiquées en fin de livre, où l'on trouve également une bibliographie complémentaire d'une quarantaine de titres. Bref, un excellent ouvrage d'initiation au thème du commerce international, qui couvre un grand nombre de sujets, établit les liens entre eux, et invite à des lectures complémentaires.

Diane G. Tremblay

CORTEN, André et TAHON, Marie-Blanche, ***L'État nourricier : prolétariat et population, Mexique/Algérie***, Paris, L'Harmattan, 1988, 239 pages.

Le livre de Corten et Tahon est de facture complexe. Les auteurs y élaborent une thèse audacieuse, soutenue en cela par des propos inusités : la production de la population est devenue un phénomène éminemment politique ; il a cessé de relever seulement de la sphère du privé pour devenir objet public. De ce constat, Corten et Tahon soutiennent qu'elle y entre à travers un processus de prolétarisation. Car, « faute de trouver dans le compte des objets un paramètre de richesse, l'être humain ne va-t-il pas chercher la richesse dans la production même de la population » (p. 12) ? Cette recherche de la richesse par la procréation, pour le prolétariat surtout, attise la peur « cette peur, c'est la réalité de la formation du prolétariat comme formation d'un univers autonome de besoins » (p. 12). Le prolétariat s'enrichit de la production de la population. L'État ne peut plus s’affronter directement à cet univers, il se structure en le transformant. Comme l'image mythique du Père nourricier ne fait plus le poids, l'État

devient nourricier. Il rassemble la richesse et la distribue. L'État nourricier est généré traditionnellement par la rente agricole et, plus récemment accentué par la rente pétrolière. Il assure ainsi les balises de la reproduction de la population. Mais cette rente n'est pas une valeur absolue et naturelle, au dire des auteurs, elle a « comme contrepartie négative : la déprédation ». Elle origine de l'épuisement des ressources. La rente mène à la dégradation de la nature. « L'épuisement des ressources est littéralement une anti-valeur » (p. 64). Le système capitaliste dans lequel s'insère la rente se caractérise en tout comme un système dépradatoire. Par son système de production indéfinie d'objets, « Il épuise les ressources naturelles » (p. 63). La présente thèse est mise en œuvre dans cet essai théorique par un support de recherches terrains réalisées pour deux sociétés à rente pétrolière : le Mexique et l'Algérie.

De cette rente, l'État nourricier, « nouveau type d'État-providence, un État-providence pour pauvres » (p. 58), distribue les salaires comme une assistance sans rapport à la valeur travail, comme une allocation à la consommation ; « ...en Algérie comme au Mexique, le salaire y fonctionne comme revenu et non comme capital. Le salaire y apparaît comme un revenu fixe indépendant du travail et de la productivité » (p. 50). Ce rapport nourricier renforce et établit le pouvoir et la légitimité de l'État, [288] « ... on dira donc que la rente établit la base du principe de loyauté des masses à l'égard de l'État en même temps qu'elle lui offre le pouvoir de fixer les populations sur un territoire » (p. 73). Il renforce également le processus de massification vue comme une banalisation et une absence de solidarité parce qu' « indifférenciation » (p. 82). Ce processus s'inscrit dans celui de l'objectivation sociale qui implique une prolétarisation des masses. La prolétarisation comprend, d'après Corten et Tahon, de multiples processus. Leur analyse s'intéresse particulièrement à « ... la transformation des activités sociales en séquences distinctes d'opération ou vice versa. Par activités sociales, on entend des activités pour lesquelles, femmes et hommes, avec leur mémoire et leur réseau social, s'associent » (p. 89). Ils retiennent les rapports au territoire, aux aliments, aux machines et aux biens multipliables, tous médiatisés par l'État. Conséquence : l'État étatise en quelque sorte le prolétariat. La société civile est donc confisquée « parce qu'il ne peut la rationaliser » (p. 140). L'État devient nourricier, autorité, père de la masse, du peuple, et corporatiste ; légitimé par la rente créatrice de stock (masse salariale, alimentaire, symbolique,...).

Ce corporatisme empêche que se développe des formes alternatives, « il y a refoulement d'énoncés alternatifs » (p. 190), despotisme, immobilisme.

L'ouvrage d'exercice difficile mais stimulant, articule des catégories conceptuelles qui dépassent le descriptif et précise un contenu à des concepts spécifiques à certaines réalités du Tiers-Monde et, comme le soutiennent les auteurs, « au demeurant non générales » (p. 195). L'emphase mise sur les rapports entre les sexes (la masculinisation de l'emploi manufacturier, le renforcement des bases sexuelles de la formation des procès de travail (p. 151)), la dégradation de l'environnement (la surexploitation des ressources naturelles pour assurer la rente) et la mobilisation de la population (la syndicalisation officielle en manque d'autonomie (p. 176)) cimente l'analyse comparative entre ces deux sociétés, l'Algérie et le Mexique, sociétés si distinctes. La comparaison se tient. Elle apporte un éclairage nouveau et révélateur de l'unité et de la diversité du Tiers-Monde. Elle aide à mieux saisir les remous actuels (Algérie). Une faiblesse toutefois réside très certainement au fait que l'analyse empirique est amputée de la quasi-totalité des tableaux résultants des enquêtes et les constats de l’analyse terrain sont renvoyés à des textes à publication restreinte comme les notes de recherches universitaires. Le lecteur n'a droit qu'à de brefs rappels des conclusions des enquêtes. Cette économie empêche le lecteur d'apprécier l'ampleur des enquêtes effectuées, de même qu'elle diminue la richesse de la démonstration.

Malgré tout, le travail se révèle rigoureux et la démonstration y est méthodique. Cumulant les dernières réflexions et les apports récents, les auteurs enrichissent par leur ouvrage le débat sur le dit « sous développement ». La richesse du texte mérite qu'on y replonge. Le livre de Corten et Tahon restera une référence nécessaire pour tout travail futur dans le domaine c'est un apport théorique indéniable.

Denis Perreault

GILL, Louis, ***Les limites du partenariat — Les expériences social-démocrates de gestion économique en Suède, en Allemagne, en Autriche et en Norvège***, Montréal, les Éditions Boréal, 1989.

L'essai de Gill est essentiellement critique envers la notion de « partenariat ». L'auteur avait déjà exposé son point de vue dans un numéro antérieur d'interventions économiques (« Partenariat social et actionnariat ouvrier : du rachat d'entreprises au [289] Fonds de solidarité », *Interventions économiques*, n° 14-15, Montréal, 1985). Il revient sur le thème de cet ouvrage consacré à l'expérience social-démocrate de la gestion économique : « La participation des travailleurs, écrit-il, sous quelque forme que ce soit, à la gestion de l'économie au compte de leurs intérêts est une utopie dans le régime fondé sur la propriété privée des moyens de production ».

La coopération ou la concertation qui s'établit entre le milieu des affaires, les travailleurs et quelques fois l'État, en vue de former un consensus autour d'objectifs communs n'est pas, selon Gill, le facteur à l'origine de l'avancement des conditions de vie des travailleurs des pays tels que la Suède, l'Allemagne de l'Ouest, l'Autriche ou la Norvège. Seul le mouvement ouvrier, par sa détermination à défendre les intérêts des travailleurs, doit être tenu responsable des « acquis » salariaux et sociaux dans ces pays. Pour Gill, en effet, ces « acquis » et les bonnes performances de ces pays au chapitre de l'emploi et de l'inflation bénéficient d'un « sursis » qui sera de plus en plus difficile à prolonger. Deux raisons principales motivent cette analyse. D'abord, comme l'économie de ces pays reste encore basée sur la propriété privée, la logique du profit privé grugera « inévitablement » les acquis des travailleurs dans un contexte où les solutions keynésiennes n'apportent plus de réponses satisfaisantes à la croissance lente d'aujourd'hui. Ensuite, le capital mondial aura « inexorablement » raison des politiques de plein-emploi dans ces pays car les forces mondiales du marché tendent à uniformiser les économies et les politiques social-démocrates devront « se mettre au pas » du capitalisme mondial.

Pour appuyer son argumentation, Gill fait un survol des politiques de concertation des quatre pays mentionnés plus haut. Il en décrit l'origine et le fonctionnement dans ces pays et critique leur développement. Le cas de l'Allemagne de l'Ouest illustre, à ses yeux, le

sort qui attend les pays qui se sont engagés dans la voie des politiques de concertation. En Allemagne, des conditions économiques favorables durant les années 1950 et 1960, ont permis que se développent les « illusions » de la co-gestion. Le revirement monétariste de la Bundesbank en 1974, les reculs qu'imposent les dirigeants syndicaux et le parti social-démocrate aux acquis et aux revendications des travailleurs au nom de la compétitivité internationale sont les signes, selon lui, que la troisième voie n'est pas une alternative pour le mouvement ouvrier. L'Autriche, qui est le pays par excellence de la concertation, devra aussi selon lui tôt ou tard, revoir sa politique de plein-emploi car elle ne pourra résister aux pressions du capital mondial. La Norvège, quant à elle, constitue un cas privilégié puisque le plein-emploi ne perdure que grâce aux revenus des ressources pétrolières. Mais, une conjoncture défavorable remettra en cause là aussi les « acquis » des travailleurs. Enfin, comme de nombreux autres auteurs l'ont fait avant lui, il revient sur le « modèle suédois » pour en annoncer, là aussi... la fin prochaine. La concertation, en Suède comme ailleurs, reste un mode de gestion économique insatisfaisant face aux revendications des travailleurs qui voudront obtenir le contrôle complet des moyens de production. Ensuite l'ouverture de la Suède sur l'économie mondiale provoquera des changements dans les priorités sociales. Feu Olof Palme n'a-t-il pas dit quelque part que la Suède n’était pas à l'abri du « vent de conservatisme qui souffle sur le monde occidental » ?

Le « modèle suédois » semble servir de point de référence à L. Gill, aussi peut- il être utile de s’y attarder quelque peu.

Gill revient constamment sur deux idées assez justes. Premièrement, il n'y a pas de pays qui puissent échapper à l'interpénétration grandissante des économies. Deuxièmement, les gains salariaux et sociaux des travailleurs ne sont pas servis sur un plateau d'argent par le patronat. Ceci dit, il est possible que la concertation dans certains pays, le Canada par exemple, ait davantage servi de tactique pour faire accepter des reculs dans les conditions de travail. La concertation devient suspecte [290] lorsque c’est le patronat et ses partis politiques qui en font la promotion. Dans un pays comme la Suède, il semble toutefois que la concertation ait permis que s'équilibrent les revendications d'une « utopie provisoire », selon l'expression de

Wigforss qui aimait dépeindre ainsi le socialisme suédois [221], et les exigences de l'économie de marché. La concertation social-démocrate à la suédoise implique-t-elle réellement « recul » et « mépris » des revendications des travailleurs comme le laisse entendre Gill ? Le niveau de vie du travailleur moyen suédois n'est-il pas supérieur à celui que l'on retrouve en d'autres pays ? Et pourtant la réussite du mouvement ouvrier dans ce pays n'a pas été acquise par la grève. La confiscation socialiste n'a pas été la stratégie suivie pour atteindre ces résultats. La confrontation entre partie syndicale et patronale n'est certes pas absente en Suède, comme en témoigne le « grand conflit » de 1980 auquel l'auteur ne fait d'ailleurs pas référence [222]. Il est vrai aussi que les syndicats ne profitent pas à leur pleine extension des avantages que pourrait leur procurer le fait de rassembler plus de 85 p. cent des travailleurs, le fait d'être passablement unifiés au sein de trois confédérations et le fait de bénéficier d'un très bon rapport de force grâce à la politique de plein emploi. Cette « lutte des classes démocratique », comme la décrivait Walter Korpi [223] implique-t-elle des concessions au point où les dirigeants du mouvement ouvrier se feraient berner ? Gill irait-il jusqu'à critiquer les structures démocratiques des syndicats suédois tels que LO, TCO ou SACO/SR ? L'auteur n'a pas épuisé, selon nous, toutes les complexités qu'implique le « modèle suédois » de concertation et de négociation. Certes, la politique syndicale est modérée par l'aile politique du mouvement ouvrier. Rien n'empêche pourtant les syndicats de poursuivre leurs revendications par la confrontation. Pourquoi la Suède n'est-elle pas d'ores et déjà socialiste ? Dans ce pays social-démocrate comme en d'autres, le mouvement ouvrier s'est-il trahi lui-même ? A-t-il consciemment choisi les désavantages d'un niveau de vie « précaire », pourtant bien au-dessus de la moyenne des travailleurs de par le monde, aux avantages d'un réel contrôle des moyens de production ?

---

221 Voir Timothy A. Tilton, « A Swedish Road to Socialism : Ems Wigforss and the Ideological Foundations of Swedish Social Democracy », *The American Political Science Review,* vol. 73.

222 Pierre Jalbert, « La Suède et l'adaptation à la crise : l'État social-démocrate et le redéploiement du capital », *Interventions économiques,* n° 14-15, Montréal, 1985.

223 Walter Korpi, *The Democratic Class Struggle,* Routhledge and Kegan Paul, London, 1983.

L'autre aspect de la critique que fait Gill de la concertation de type social- démocrate a trait au volet international. Gill prétend, en effet, que l'interpénétration des économies forcera la Suède, comme d'autres pays, à réviser leurs politiques sociales à la baisse. Pourtant la Suède, pour poursuivre sur ce cas, s'est développé économiquement à partir de sa capacité à tirer profit des marchés internationaux. Le nombre de multinationales, en Suède, par rapport à la population est supérieur à tout autre pays. La concentration du capital, que Gill dépeint comme le fléau du modèle, est encouragée par la politique syndicale de solidarité des salaires. Depuis les années 1950, les bas salaires, ceux des travailleurs non-qualifiés, des femmes et des jeunes, ont pu progressivement rejoindre la moyenne salariale du pays. Les entreprises ont dû concentrer leurs ressources afin de faire face à ces exigences salariales de même qu'à celles de l'économie mondiale. La Suède est un modèle relativement réussi d'insertion avantageuse au sein de l'économie mondiale [224]. Il y a relativement longtemps que la Suède fait face aux lois du marché et aux forces du capital international. Les bases sur lesquelles s'appuie l'analyse de Gill pour prédire l'éclatement de la concertation suédoise et la faillite prochaine de la politique de plein-emploi devant l'incapacité de l'économie suédoise à assurer sa place au sein de l'économie [291] mondiale relève bien entendu de la prospective marxiste. Le mouvement ouvrier social-démocrate serait-il dupe de cette conspiration qui vise à appauvrir les travailleurs suédois ? Gill, selon nous, sous-estime les capacités de l'économie suédoise et l'habileté avec laquelle les dirigeants sociaux démocrates contrôlent les processus d'accumulation et de distribution. Seul l'avenir pourra confirmer si le mouvement ouvrier perdra ce qu'il a gagné au cours des décennies passées. Tout compte fait, les travailleurs de nombreux pays non sociaux-démocrates ont déjà passablement perdu au cours de la dernière décennie mais on peut dire aussi que, là où la concertation ne s'est pas implantée, les travailleurs laissés pour compte par les organisation syndicales perdront encore plus.

Gill, en conclusion de son ouvrage, réitère son point de vue pessimiste sur la possibilité de poursuivre des politiques de plein emploi et d'améliorer la couverture de la sécurité sociale. Les

---

224 Assar Lindbeck, *Swedish Economic Policy*, University of California Press, Berkely, 1974.

travailleurs d'ici, de Suède ou de la Pologne poursuivent le même combat, écrit-il, celui du « contrôle collectif démocratique de moyens de production appartenant à la collectivité ». Cela pourrait être théoriquement possible. La diversité des « acquis » du mouvement ouvrier à travers le monde porte toutefois à réfléchir sur les moyens pour y parvenir. Que fera le mouvement ouvrier de ce contrôle tous azimuts ? En Pologne, Walesa n'a-t-il pas déclaré que Solidamosc devait prendre le pouvoir parce qu'il était le seul mouvement capable de faire accepter aux travailleurs des mesures d'austérités !

David Rolland

SAMUELSON, Alain, ***Les grands courants de la pensée économique. Concepts de base et questions essentielles***, Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble, 1988, 343 pages.

Voilà un très bon ouvrage d'introduction à la pensée économique, puisqu'il couvre les quatre grands courants de base que sont les classiques, les néo-classiques, le marxisme et la théorie keynésienne et ce, d'une façon fort originale qui captive l'intérêt. L'ouvrage est donc divisé en quatre parties : 1) la fondation de l'économie politique et les classiques ; 2) la démarche néo-classique : les équilibres d'agents et de marchés ; 3) Marx et la contestation de l'économie politique ; 4) l'approche keynésienne. Chacun de ces quatre grands axes d'étude est fort bien détaillé, la progression historique de la pensée économique étant mise en relief, sans pour autant sacrifier les liens logiques entre les différents concepts et les questions auxquelles ils s'adressent.

À nos yeux, c'est là le point fort de l'ouvrage. En effet, jusqu'ici, à notre connaissance, les principaux ouvrages généraux d'histoire de la pensée économique, du moins ceux proposés dans l'enseignement de l'économie (cf. Mark Blaug et Henri Denis notamment) ne mettaient pas autant l'accent sur les concepts de base au coeur des théories et les liens logiques entre les différentes thèses. Du point de vue pédagogique, nous croyons que cet ouvrage de Samuelson rend l'histoire de la pensée économique plus compréhensible, plus vivante et plus intéressante. L'auteur facilite l'assimilation des connaissances en mettant en relief les

grands traits de la pensée des différents auteurs, en les regroupant en grands courants et en soulignant les continuités et les ruptures entre les différentes thèses.

En effet, dans chacune des parties, les principaux auteurs sont présentés et les grands axes de leur analyse sont mis en relief, tout comme certains éléments de divergence par rapport à d'autres écoles ou théories. Il faut reconnaître cependant que si l'auteur a réussi à rendre l'exposé des théories très clair et assez facile à comprendre, il n'en a pas pour autant sacrifié des indications bibliographiques [292] complémentaires, de même que quelques citations d'auteurs qui permettent une meilleure connaissance des écrits des auteurs initiaux. Ainsi, il nous semble que l'ouvrage réussit à allier la clarté des textes et la précision de l'analyse.

Pour conclure, disons simplement que nous le recommanderions tant comme ouvrage de base pour un cours d'histoire de la pensée économique ou d'introduction générale à l'économie, que comme lecture personnelle complémentaire (ou de rappel) pour des étudiants en économie ou en sciences sociales, de même que pour des économistes en emploi. Tous y gagneraient certes une meilleure compréhension des théories économiques.

Diane G. Tremblay

BASLÉ, Benhamou, CHAVANCE, Gélédan, LÉOBAL et LIPIETZ, ***Histoire des pensées économiques. Les fondateurs***, Paris, Éd. Sirey, 1988, 372 pages

Comme l'affirme l'éditeur, cet ouvrage devrait effectivement permettre aux lecteurs d'être mieux armés pour éviter de se perdre dans le « labyrinthe » de la connaissance économique. Cet ouvrage est le premier d'un diptyque, le second portant sur les économistes contemporains, celui-ci étant consacré aux fondateurs. Nombre d'auteurs sont ainsi présentés dans les six chapitres que compte l'ouvrage.

Après une courte introduction invitant à une approche « plurielle » de l'économie, les auteurs présentent le noyau central de la pensée économique libérale, à savoir les classiques et les néo-classiques, au nombre desquels Smith, Ricardo, Malthus, Mill, Quesnay, Turgot, Say, Bastiat, Leroy-Beaulieu, Garnier, Gawès, Gide, levons, Edgeworth, Sidgwick, Wicksteed, Marshall, Navier, Minard, Dupuit, Cournot, Cheysson, Colson, puis Walras et Pareto. Il s'agit là d'un chapitre très imposant où les auteurs ont fait un effort particulier pour faire connaître l'école française, et notamment les « ingénieurs économistes français » du vingtième siècle, relativement peu connus ici.

Le chapitre trois est intéressant, portant sur le conflit des méthodes en Europe centrale, plus particulièrement l'école historique allemande et l'individualisme méthodologique des Autrichiens. Nous sommes ensuite invités à connaître différents courants de la pensée économique « alternative », notamment le courant réformiste (Sismondi), le courant industrialiste (Saint-Simon), ce que les auteurs nomment « l'économie du rêve », avec Fourier, Cabet et Owen, enfin l'économie libertaire, avec Proudhon et Bakounine notamment.

Viennent ensuite Marx et les marxistes, soit Engels, Kautsky, Hilferding, Lénine et Boukharine. L'ouvrage se termine sur l'évolution vers une hérésie fondatrice, c'est-à-dire les nouvelles approches qui ont mené ultimement à l'analyse keynésienne.

Du point de vue pédagogique, cet ouvrage est bien construit. On y aborde à la fois les concepts de base, les points essentiels des différentes thèses, leurs oppositions et leurs continuités par rapport à celles qui les ont précédées, tout en donnant une certaine idée du contexte économique qui a présidé à la montée de ces pensées. Les principaux ouvrages des auteurs sont également mentionnés et un index permet de retracer facilement les informations recherchées.

Une innovation mérite d'être soulignée : les auteurs se sont efforcés de présenter sous forme graphique non seulement les bases de la théorie néo-classique, mais également les circuits économiques qui sous-tendent différentes théories, dont la Loi de Say, la théorie keynésienne du multiplicateur et le circuit keynésien plus [293] général, la lecture marxiste de la crise, etc. Tous les graphiques ne sont pas d’égale qualité, mais nombre d’entre eux sont fort éclairants pour une introduction à la

pensée économique. Bref, il s'agit d'un ouvrage fort instructif, où l'on sent que les auteurs se sont préoccupés à la fois de poser des repères dans « le labyrinthe de la connaissance économique » et de favoriser une connaissance globale des pensées économiques.

Diane G. Tremblay

DE RAVIGNAN, François, ***L'intendance ne suivra pas : essai sur l'avenir de l'agriculture française***, Paris, La Découverte/ Maspéro, 1988, 166 pages.

L'auteur, agronome, économiste et chercheur à l'INRA, propose, dans ce cahier libre des éditions La Découverte, un essai sur l'essoufflement et l'avenir de l'agriculture française. À partir d'une recherche en profondeur sur la capacité et la structure productive de l'agriculture en France élaborée pour sa thèse de doctorat, de Ravignan nous livre dans cet ouvrage condensé ses différentes conclusions. Pour l'auteur, l'agriculture française productiviste arrive à épuisement, « Après trente années d'une remarquable croissance, la production agricole de la France présente en effet quelques signes d'essoufflement » (p. 167) : excédents chroniques, saturation des marchés solvables, gaspillage et dégradation de la qualité des produits alimentaires, usure et fatigue des sols, diminution irréversible de l'humus, pollution cumulative du sous-sol terrestre engendrée par l'emploi excessif d'intrants (pesticide, engrais, herbicide, insecticide,...) afin de stimuler la productivité, empoisonnement des nappes d'eau souterraines en région de production hors-sol, diminution des rendements dû à l'usure et la fatigue des sols, destruction de zones productives, déstructuration économique et sociale de régions abandonnées parce que non suffisamment productives, etc. Cet essoufflement est-il une simple pause un tournant historique ? À cette question. De Ravignan n'a pas de réponse définitive même s'il lui apparaît que tous les facteurs pris ensemble risquent à moyen terme d'affecter à la baisse la production nationale (pp. 89-90) et que, si l'on n'y prend garde, les clignotants d'aujourd'hui nous annoncent peut-être les famines de demain.

Le modèle agricole de production doit-il être pointé du doigt ? Le modèle productiviste implanté depuis l'après-deuxième grande guerre est-il périmé ? La domination de ce modèle d'agriculture garantissant une forte croissance demande-t-il aujourd'hui des comptes ? À ces questions l'auteur répond par l'affirmative. Pour contrer la débâcle, il faut imaginer d'autres possibles. Il n'existe pas de remèdes connus aux problèmes associés à la détérioration de la nature par le gaspillage orchestré par l'homme. Les modernistes, grands prêtres du productivisme, font, nous dit De Ravignan, « miroiter à nos yeux les possibilités que pourraient offrir à l'agriculture les applications de la biotechnologie : accroître par exemple le rendement de la photosynthèse ou les performances des animaux d'élevage. On commence ainsi à parler d'une hormone, dite BST, qui permettrait une augmentation de 15 à 20 p. cent de la production laitière sans accroître le coût de l'alimentation des vaches ainsi traitées » (p. 78). Mais, il s'agit, en fait, de rien d'autre que de poursuivre dans la même voie « du progrès technique dont l'émergence, au cours des trente dernières années, est largement responsable des problèmes dans lesquels nous nous débattons » (p. 78). Une sorte de fuite en avant. Ne vaudrait-il pas mieux arrêter le progrès ? L'agriculture est aujourd'hui destructrice et conduit en une impasse sociale. De Ravignan propose qu'enfin s'instaure un grand débat national susceptible [294] d'inspirer des alternatives (p. 92). « L'agriculture peut-elle, par exemple, contribuer à l'équilibre des comptes extérieurs, quand la concurrence est d'une dureté croissante sur des marchés quasi saturés et que l'amélioration des performances des exploitations coûte de plus en plus cher en importations et en soutien des prix ? Peut-on vouloir maintenir au plus bas les prix alimentaires et, en même temps, maintenir un maximum d'emplois dans l'agriculture tout en garantissant une évolution positive du revenu agricole ? » (p. 105). Le débat est lancé et ne peut se limiter au seul monde des professionnels du secteur agro-alimentaire. La confrontation est de nature à faire saisir d'une façon très immédiate les contradictions qui pèsent sur l'ensemble de l'économie (p. 107).

L'analyse est serrée. Le ton est certes alarmiste mais l'auteur ne glisse jamais dans le défaitisme. Il veut provoquer pour qu'enfin le débat se fasse. Il offre certaines alternatives : une nouvelle démarche de recherche « faire l'inventaire de ce qui est différent, de ce qui est divers, mais qui pourtant existe » (p. 123) pour retenir les savoirs paysans. Il

faut assurer l'approvisionnement d'une population principalement à partir des ressources de son territoire. Il maîtrise ainsi mieux son devenir. On se doit de relancer l'installation agricole par une politique de disponibilité du foncier et un différentiel de prix (p. 106).

Cet essai a l'avantage de vouloir soulever le débat au moment même ou certaines conditions sont réunies pour que ce dessine de nouveaux possibles. L'auteur va au delà des ouvrages constatant l'échec de l'agriculture productiviste comme les livres d'Yves Chavagne, L'agriculture industrielle en crise (Paris, Syros, 1984,125 p.), ou de Garry Laurence Fairbairn, *Will the Bounty End ? The Uncertain Future of Canada's Food Supply* (Saskatoon, Western Producer Prairie Books, 1984, 160 p.). Ces derniers ouvrages ont eu le mérite d'énoncer la crise. Il faut dépasser ce constat d'échec. De Ravignan tente d'élaborer quelques pistes et pousse au delà de la simple valorisation d'une agriculture biologique. À ce propos il soutient, en citant Karl Polanyi, « qu'une économie rurale digne de ce nom (étymologiquement, économie veut dire : la règle de la maison) devrait s'appliquer à fournir une alimentation saine, à assurer le travail du plus grand nombre, à reproduire le milieu naturel » (p. 111). Pour ce faire, ne faudrait-il pas garantir la maîtrise de ce que l'on produit et de ce que l'on consomme ?

Denis Perreault

[295]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

No 22/23

INDEX

INTERVENTIONS ÉCONOMIQUES RÉPERTOIRE DES ARTICLES PUBLIÉS 1978-1989

[296]

ENTREVUES

BEAUD, Michel, *Crise et devenir du capitalisme*, n° 11 : 17-27, 1983.

BESSIS, Sophie, *Alimentation et crises agricoles dans le Tiers-Monde*, n° 16, 1986.

BOWLES, Samuel, *Une alternative démocratique à l'économie du gaspillage*, n° 19 : 7- 18, 1988.

CHARLES, Gérard-Pierre, *Les politiques industrielles et le développement en Amérique latine et dans les Caraïbes*, n° 14-15 : 11-18, 1985.

CHAVANCE, Bernard, *L'économie soviétique aujourd'hui*, n° 12-13 : 19-28, 1984.

DAVID, Hélène, *L'I.RA.T.*, n° 4 : 77-81, 1979.

FAVEREAU, Olivier, *Sur l'emploi*, n° 20-21 : 13-18, 1988.

GERBLER, Michael E., *Entrevue avec les membres de deux fermes de groupe au Québec*, n° 9 : 157-159, 1982.

MAGDOFF, Harry, *L'impérialisme américain*, n° 10 : 11-15, 1983.

MILLIBAND, Ralph, LAFAY, Gérard, SOLIS GONZALES, José Luis, *Propos sur les transformations de l'État*, n° 17 : 11-22, 1986.

N'DONGO, Sally, *Autonomie et développement intégré en Afrique*, n° 10 : 177-183, 1983

RODRIGUE, Norbert, *Où va la CSN ?*, n° 9 : 7-13,1982.

SWEEZY, Paul M., *Paul Sweezy en liberté !*, n° 8, 1982.

THÉORIE ET DÉBATS

AGLIETTA, Michel, *Les métamorphoses des la société salariale*, n° 17 : 169-184, 1986.

AKTOUF. Omar, *Une autre conceptualisation des comportements au travail ?*, n° 12-13 : 261-280, 1984.

BAUM, Gregory, Doctrine sociale de l'église ; corporatisme ou socialisme ?. *Études d'économie politique*, n° 1 : 13-30, 1984.

BUGRA TRAK, Ayse, *L'économie de développement comme étude des sociétés silencieuses*, n° 16, 1986.

BENSTON, Margaret, *L'économie politique de la libération des femmes*, n° 4 : 82-97, 1979.

BOISMENU, Gérard, *Régulation technicienne et État disciplinaire*, n° 18 : 65-70, 1987

BOUTAUD, Daniel, *Le problème de la transformation des valeurs en prix de production*, n° 4 : 141-161, 1979.

BOUTAUD, Daniel, *Epistémologie et histoire de la pensée économique*, n° 1 : 53-66, 1978.

BOUTAUD, Daniel, *L'anthropologie économique et les objets de l'échange*, n° 1 : 99- 112, 1978.

BOUTAUD, Daniel, *Sur l'inflation*, n° 1 : 143-146, 1978.

BOUTAUD, Daniel et Deblock, *Christian, Politiques économiques et stratégies de développement : l'ère des ajustements*, n° 16 : 151-176, 1986.

BOURDIER, Hélène, PELTIER, Jacques et REVERET, Jean-Pierre, *Économie, écologie et environnement*, n° 7 : 175-190, 1981.

CARON, Louis, *Marcuse : l'utopie ou la mort*, n° 4 : 196-204, 1979

CÔTÉ, Serge et LÉVESQUE, Benoît, *L'envers de la médaille (le développement régional)*, n° 8, 1982 .

DEBLOCK, Christian, *Sur la méthode en économie. Réponse au G.R.C.*, n° 1, 1978.

[297]

DEBLOCK, Christian et GISLAIN, Jean-Jacques, *La monnaie et la force de travail, deux marchandises particulières ?*, n° 10 : 187-206, 1983.

DEBLOCK, Christian et PAQUETTE, Pierre, *L'économie et son champ d'étude : sur la définition de l'économie*, n° 1 : 67-97, 1978.

DOSTALER, Gilles, *La valeur. Keynes, Marx et Ricardo*, n° 6 : 211-215, 1981.

ÉLIE, Bernard, *Le contrôle des flux d'investissement internationaux : l'ombre de John Maynard Keynes*, n° 22-23 : 81-98, 1989.

FURTADO, *La sécurité économique internationale : une vision globale*, n° 22-23 : 31- 42, 1989.

GILL, Louis, *Monnaie et force de travail chez Marx : analyse d'un article de Christian Deblock et Jean-Jacques Gislain*, n° 16, 1986.

GISLAIN, Jean-Jacques, *L'État et le marché : réflexions sur leur articulation institutionnelle*, n° 17 : 53-70, 1986.

GISLAIN, Jean-Jacques, *Diviser pour régner. Une analyse critique des théories du marché du travail*, n° 6 : 126-169, 1981.

G.U.L, *L'impérialisme : essai d'analyse théorique et implications politiques*, n° 2 : 35- 46, 1978.

GUTTERRÈS PÈRES, Antonio, *Les marchés financiers internationales dans les années quatre-vingt : réorganisation et émergence d'une ordre nouveau*, n° 22-23 : 115- 128, 1989.

GUTIERRÈS HACES, Maria Teresa, *La théorie latino-américaine du sous-développement à l'heure du néo-libéralisme*, n° 22-23 : 217-234, 1989.

HOULE, François, *Réflexions sur la restructuration de l'État au Canada*, n° 18 : 71-84, 1987.

KORNAI, Janos, *Efficacité et principes d'éthique socialiste : quelques dilemmes posés à l'économie hongroise*, n° 22-23 : 241-253, 1989.

LAMOUREUX, Jocelyne, *Crise du libéralisme et offensive anti-égalitaire*, n° 17 : 71- 88, 1986.

LAGUEUX, Maurice, *Le recours au concept de paradigme dans l'analyse de la pensée économique*, n° 7 : 191-213, 1981.

LE COLLECTIF, *Économie internationale, les grandes manœuvres*, n° 22-23 : 7-28, 1989.

LE COLLECTIF, *Quelle flexibilité ?*, n° 19 : 37-43, 1988.

LE COLLECTIF, *L'État en transition*, n° 18 : 41-54, 1987.

LE COLLECTIF, *L'État en devenir*, n° 17 : 49-52, 1987.

LE COLLECTIF, *Pourquoi des politiques industrielles ?*, n° 14-15 : 31-52, 1985.

LE COLLECTIF, *Emploi et politiques économiques au Canada*, n° 12-13 : 91-107, 1984.

LE COLLECTIF, *Les budgets des gouvernements : mauvaise récolte pour l'emploi*, n° 11 : 39-46, 1983.

LE COLLECTIF, *Qui aide qui ?* , n° 10 : 5-8,1983.

LESAGE, Marc, *De nouveaux possibles*, n° 12-13 : 249-257, 1984.

LETOURNEAU, Jocelyn, *Croissance économique et régulation duplessiste : essai de définition des problèmes*, n° 19 : 205-225, 1988.

LIPIETZ, Alain, *Le fordisme périphérique, gadget théorique ou coup de projecteur*, n° 16 : 51-60, 1986.

LIPIETZ, Alain, *La vraie monnaie doit-elle être une vraie marchandise ?*, n° 5 : 193- 212, 1980.

LOS, Marc, *Commentaires sur deux livres de Gilles Dostaler*, n° 3 : 61-71, 1979.

MARX, Karl, *La méthode de l'économie politique*, n° 1 : 113-121, 1978.

MARZANI, Carl, La « troisième voie » du Vatican ou l'obscurantisme de « Laborem exerçons ». *Études d'économie politique*, n° 1, 31-56, 1984.

[298]

MICHON, François, *Statut précaire et rémunération des salariés : deux sources de flexibilité*, n° 19 : 45-72, 1988.

MOREAU, François, *Sur les prétentions de la science économique*, n° 1 : 45-52, 1978.

POLANYI, Karl, Polanyi, *sur Marx et le marxisme*, n° 18 : 241-258, 1987.

POULIN, Richard, *Sous-développement, tiers-mondisme et révolution. Critique de l'économie politique de Samir Amin*, n° 10 : 207-218, 1983.

ROY, Normand, *Les théories philosophico-politiques de l'État : un survol théorique*, n° 18 : 55-64, 1987.

SALAMA, Pierre, *Dette et dollarisation*, n° 16 : 61-78, 1986.

SOUKHOTINE, Youri, *Efficacité économique ou éthique socialiste*, n° 22-23 : 255- 270, 1989.

VANDELAC, Louise, *L'impossible travail des femmes, Essai sur l'envers maternel et domestique du salariat. Études d'économie politique*, n° 1 : 103-130, 1984.

VERGOPOULOS, Kostas, *Ajustement, instabilité, déséquilibre, le retour de l'économie-nation ?*, n° 22-23 : 43-78, 1989.

MÉTHODOLOGIE, STATISTIQUES, CONCEPTS

BRUNELLE, Dorval et DROUILLY, Pierre, *Analyse de la structure socioprofessionnelle de la main-d'oeuvre québécoise*, n° 14-15 : 233-260, 1985.

BRUNELLE, Dorval et DROUILLY, Pierre, *Une évaluation critique de la classification socio-économique des professions*, n° 19 : 185-202, 1988.

CHICHA-PONTBRIAND, Marie-Thérèse, *Estimation de la valeur du travail domestique ; à la recherche de l'indicateur statistique « idéal »*, n° 20-21 : 103-120.

CHOKO, Marc, *Pour une statistique du vécu des travailleurs en matière du logement*, n° 7 : 111-125, 1981.

DE SÈVE, Monique, *Pour une mise à jour des caractéristiques de l'emploi féminin de 1961 à 1986*, n° 20-21 : 59-99, 1988.

GODBOUT, Jacques, *Les limites des statistiques du logement et l'illusion d'une statistique du vécu*, n° 8, 1982.

VAN SCHENDEL, Vincent, *La définition du taux de chômage*, n° 4, 1979.

ÉDUCATION, FORMATION ET PÉDAGOGIE

ANGERS, Maurice, *Évolution quantitative des prêts-bourses 1967-1978*, n° 5 : 35-41, 1980.

BEAULIEU, Jean et PLOURDE, François, *Le financement des universités : l'enjeu du débat*, n° 17 : 129-152, 1987.

CHAREST, Jean, *L'enseignement des sciences économiques*, n° 1 : 17-22, 1978. LE C.F.P, n° 2 : 19-23, 1978.

COMITÉ DES ÉTUDIANT-E-S, *La science économique : une science administrative ou une science sociale ?*, sciences économiques UQAM, n° 2 : 11-18, 1978.

GRC-Laval, *Réflexions sur le contenu de l'enseignement en économie*, n° l : 33-37, 1978

HALARY, Charles, *L'enseignement professionnel secondaire au Québec*, n° 4 : 9-36, 1979.

[299]

HALARY, Charles et THOMAS, Daniel, *Enseignement professionnel : le bond en arrière du ministère*, n° 6 : 87-124, 1981.

LA MAÎTRESSE D'ÉCOLE, *Une pédagogie de la solidarité internationale*, n° 10 : 164-168, 1983.

LA MAÎTRESSE D'ÉCOLE, *École privée ! Pas d'admission sans affaires !*, n° 5 : 19-30, 1980.

MANDELF, Rudolf, *Le Regroupement des économistes progressistes : une expérience manquée*, n° 2 : 17-24, 1978

TREMBLAY, Diane, *La formation professionnelle et les femmes : rien de nouveau si ce n'est quelques nouveaux ghettos !*, n° 12-13 : 153-161, 1984.

TREMBLAY, Diane, *Programmes d'emploi et formation professionnelle*, n° 11 : 145-162, 1984.

VAN SCHENDEL, Vincent, Le *conflit au module de science économique de l'UQAM*, n° 2 : 23-28, 1978.

VAN SCHENDEL, Vincent, *L'éducation économique : une nouvelle mode ?*, n° 2, 1978.

CRISE : FAITS, DÉBATS ET PERSPECTIVES

BAILLARGEON, Jeanne, *La déflation occultée*, n° 16 : 21-26, 1986.

DEBLOCK, Christian et CHAREST, Jean, *Sur fond de crise : une nouvelle vague de concentration ?*, n° 4 : 163-185, 1979.

GILL, Louis, *L'économie capitaliste en crise. Quelques éléments d'explications*, n° 5 : 54-97, 1980.

HOULE, Bernard, *L'insécurité d'emploi*, n° 12-13, 1984.

MOREAU, François, *Bourse : la vengeance du monde réel*, n° 19 : 19-26, 1988.

LAMOUREUX, Jocelyne, *Crise du libéralisme et offensive anti-égalitaire*, n° 17, 1986.

LE COLLECTIF, *Pourquoi des politiques industrielles ?*, n° 14-15, 1985.

LE COLLECTIF, *Emploi et politiques économiques au Canada*, n° 12-13, 1984.

LIPIETZ, Alain, *Affrontement et apurement. Le double concept de la crise*, n° 5 : 43- 53, 1980.

LORANGER, Jean-Guy, *La crise au Canada : vers une redéfinition du rapport salarial ?*, n° 4 : 187-193, 1987.

PAQUETTE, Pierre, *Pourquoi le Canada fut-il si touché par la récession ?*, n° 11 : 125- 132, 1983.

VAN SCHENDEL, *Vincent, De récession en récession : synchronisation des cycles*, n° 6 : 24-33, 1981.

ÉCONOMIE ET POLITIQUES ÉCONOMIQUES CANADIENNES

AUDET, Monique, *L'économie politique des dépenses militaires au Canada : 1937-1982*, n° 10 : 117-132, 1983.

BAKVIS, Peter, *1988 : l'année où se jouera l'avenir du libre-échange...et du gouvernement conservateur !*, n° 19 : 27-34, 1988.

BAKVIS, Peter, *Le rapport Macdonald et le libre-échange*, n° 17 : 25-38, 1986.

BÉLANGER, Yves et BEAULNE, Pierre, *La refonte du fédéralisme et la restructuration économique*, n° 11-67-86, 1983.

[300]

CHAREST, Jean, *Une nouvelle loi des banques : pour qui ? pourquoi ?*, n° 7 : 29-33, 1981.

DEBLOCK, Christian, *Crise d'un modèle de développement industriel et impasse de la politique économique : le cas du Canada*, n° 14-15 : 157-192, 1985.

DEBLOCK, *Christian, La politique économique canadienne à la dérive ?*, n° 11 : 89-123, 1983.

DEBLOCK, Christian et Charest, Jean, *La nouvelle politique monétaire canadienne*, n° 5 : 120-152, 1980.

DEBLOCK, Christian, *Le rapport de la Commission Bryce*, n° 2 : 146-151, 1978.

KIRK-LAUX, Jeanne, *La privatisation des sociétés d'État au Canada*, n° 18 : 157-178, 1987.

LE COLLECTIF, *Emploi et politiques économiques au Canada*, n° 12-13, 1984.

LEYRAND, Pierre, *Le programme nucléaire canadien : quels enjeux ? quelle opposition ?*, n° 8 : 139-144, 1982.

MOREAU, François, *La nouvelle réglementation du secteur financier*, n° 17 : 223- 238, 1987.

MOREAU, François, *Les banques canadiennes dans l'arène internationale*, n° 10 : 65-83, 1983.

PAQUETTE, Pierre, *Le labyrinthe pétrolier*, n° 5 : 99-119, 1980.

RAMIREZ, Bruno, *Réflexions sur la nouvelle politique d'immigration*, 1983, n° 11 : 135-141.

RESNICK, Philip, *Le capitalisme canadien : enfin la maturité*, n° 10 : 45-64, 1983.

VAN SCHENDEL, Vincent, *Les débats sur le plein emploi au Canada : perspectives historiques*, n° 12-13 : 125-136, 1984.

ÉCONOMIE ET POLITIQUES ÉCONOMIQUES QUÉBÉCOISES

AUDET, Monique, *Politiques de développement au Québec : s'en sortir avec l'entreprise privée ?*, n° 2 : 95-102, 1978.

BAKVIS, Peter, *Le virage technologique : comment débâtir le Québec*, n° 9 : 40-49, 1982.

BÉLANGER, Yves, *L'État québécois : un État hybride*, n° 17 : 117-126, 1986.

BÉLANGER, Yves, FOURNIER, Pierre et PAINCHAUD, Claude, *Le capital québécois*, n° 6 : 37-83, 1981.

BERGERON, Jules, *Le Québec : une nation opprimée*, n° 2 : 25-34, 1978.

BÉRUBÉ, Pierre, FOURNIER, François et MORIN, Serge, *Le déménagement de Cadbury*, n° 3 : 33-59, 1979.

CÔTÉ, Alain et LAMY, Étienne, *Qui nourrira le Québec ?*, n° 9 : 89-104, 1982.

DEBAILLEUL, Guy, *L'agrobusiness : stratégies et contradictions*, n° 9 : 105-114, 1982.

DEBLOCK, Christian et VAN SCHENDEL, Vincent, *Quelques remarques sur les politiques économiques du P.Q.*, n° 9 : 50-57, 1982

FOURNIER, Pierre, *Les sociétés d'État au Québec*, n° 18 : 173-192, 1987

MOREAU, François, *Les finances publiques et le rôle de la caisse de dépôt*, n° 11 : 57- 64, 1983.

RIOUX, Claude et BEAUREGARD, Robert, *La privatisation de DOFOR : impact sur l'économie québécoise*, n° 18 : 193-212, 1987

ROMULUS, Marc et DEBLOCK, Christian, *État, politique économique et développement industriel au Québec*, n° 14-15 : 193-230, 1985.

[301]

SAINTONGE, Jean, *L'industrie forestière et le développement de l'Est du Québec*, n° 8 : 91-104, 1982.

FISCALITÉ, FINANCES PUBLIQUES ET POLITIQUES BUDGÉTAIRES

BAILLARGEON, Jeanne, *Fiscalité et solidarité sociale*, n° 16 : 85-92, 1987.

BEAULNE, Pierre, *La dynamique des régimes fiscaux États-Unis, Canada*, Québec, n° 17 : 119-116, 1986.

CHAREST, Jean, *Le budget Parizeau*, n° 9, 1982.

DEBLOCK, Christian et VAN SCHENDEL, Vincent, *Grandeur et misère du déficit budgétaire fédéral*, n° 17 : 127-166, 1986.

DUSSAULT, Ginette et RIOUX, Claude, *Les discours dominants sur les finances publiques : une remise en question d'acquis sociaux*, n° 11 : 47-56, 1983.

LE COLLECTIF, *Les budgets des gouvernements : mauvaise récolte pour l'emploi*, n° 11 : 39-46, 1983.

MOREAU, François, *Budget et dette publique*, n° 16 : 27-32, 1986.

MOREAU, François, *Les finances publiques et le rôle de la caisse de dépôt*, n° 11 : 57- 64, 1983.

ROSE, Ruth, *L'impact des réformes fiscales ou les femmes et les familles*, n° 20-21 : 21-30, 1988.

TRAVAIL ET EMPLOI

AKTOUF, Omar, *Une autre conceptualisation des comportements au travail ?*, n° 12- 13 : 261-280, 1984.

BARISI, Giusto, *La flexibilité des entrepreneurs : protagonistes du renouvellement de l'industrie italienne*, n° 19 : 165-184, 1988.

BELLEMARE, Diane, *Le plein emploi : un objectif techniquement réalisable mais un défi politique*, n° 12-13 : 109-123, 1984.

BERNIER, Colette, *Nouvelles technologies : requalification ou déqualification du travail ? Bilan critique des études*, n° 12-13 : 137-152, 1984.

BERNIER, Colette, *Le temps partiel : pour essayer de comprendre les enjeux du débat*, n° 10 : 17-25, 1983.

BERNIER, Colette et DAVID, Hélène, *Le travail à temps partiel*, n° 4 : 57-75, 1979.

BRAVERMAN, Harry, *L'insatisfaction dans le travail dans les années 1970*, n° 4 : 129-139, 1979.

COURNOYER, Michel, *Les caractéristiques principales des personnes à bas salaire au Québec*, n° 19 : 93-107, 1988.

DAVID, Hélène, *La portée des luttes contre la discrimination systémique et pour l'égalité professionnelle en emploi dans la conjoncture actuelle*, n° 20-21 : 191-204, 1988.

DEBLOCK, Christian, *Travail et productivité*, n° 2 : 155-161, 1978.

DE SÈVE, Monique, *Pour une mise à jour des caractéristiques de l'emploi féminin de 1961 à 1986*, n° 20-21 : 59-99, 1988.

DROUILLY, Pierre et BRUNELLE, Dorval, *Une évaluation critique de la classification socio-économique des professions*, n° 19 : 185-202, 1988.

DUFRESNE, Christine, *Les femmes et le travail. Plus de travail, moins d'ouvrage !*, n° 4 : 99-182, 1979.

[302]

GATEAU, Gilles et TREMBLAY, Diane, *Les programmes gouvernementaux pour les jeunes : une nouvelle forme de gestion du non emploi ?*, n° 19 : 127-164, 1988,

GISLAIN, Jean-Jacques, *De nouveaux droits pour les travailleurs, l'expérience française*, n° 12 : 50-60, 1984.

GISLAIN, Jean-Jacques, *Diviser pour régner : une analyse critique des théories du marché du travail*, n° 7 : 126-169, 1981.

GRANT, Michel et MARCOTTE, Ghyslaine, *Les bureaux de louage de main-d'oeuvre (BLMO) : une relation d'emploi précaire*, n° 19 : 109-126, 1988.

HOULE, Bernard, *L'insécurité d'emploi*, n° 12-13 : 63-80, 1984.

KLEIN, Juan Luis, *La place du travail dans la soumission de l'industrie du vêtement*, n° 8 : 212-136, 1982.

LAUFER, Jacqueline, *Emploi des femmes et mise en œuvre de l'égalité professionnelle, le cas de la France*, n° 20-21, 157-170, 1988.

LE COLLECTIF, *Emploi et politiques économiques au Canada*, n° 12-13 : 91-107, 1984.

LE COLLECTIF, *La flexibilité du travail et de l'emploi. Quelle flexibilité ?*, n° 19 : 35- 43, 1988.

LEGAULT, Marie-Josée, *Chômage et santé : l'envers du décor*, n° 12-13 : 233-247, 1984.

MAILLÉ, Chantal et PERREAULT, Denis, *Le travail au noir : prétexte politique ?*, n° 12-13 : 207-217, 1984.

MICHON, François, *Flexibilité et segmentation*, n° 19 : 45-71, 1988.

PAQUETTE, Pierre, *Les 35 heures : pour l'emploi et la qualité de la vie*, n° 12-13 : 183-195, 1984.

PEPIN, Marcel, *Statuts précaires et rémunération des salariés : deux sources de flexibilité*, n° 19 : 73-92, 1988.

RAMIREZ, Bruno, *Réflexions sur la nouvelle politique d'immigration*, n° 11 : 261- 280, 1983.

REVERET, Jean-Pierre, *Santé et sécurité en agriculture*, n° 9 : 87-88, 1982.

ROY, Normand, *Commentaires sur le livre blanc sur la santé et la sécurité au travail*, n° 3 : 159-163, 1979.

SENÉCAL, Francine, *Et si tout le Québec devenait bénévole ?*, n° 12-13 : 219-230, 1984.

TÉLÉMAQUE, Jacquelin, *Immigration clandestine : attaquer le coeur du problème*, n° 11 : 142-143, 1983.

TREMBLAY, Diane, *Stratégies de gestion de main-d'oeuvre : de nouveaux paravents à une gestion sexuée ou un défi pour les organisations ?*, n° 20-21 : 135-156, 1988.

TREMBLAY, Diane, *Le travail partagé : bilan et essai d'interprétation*, n° 12-13 : 197- 205, 1984.

TREMBLAY, Diane, *La formation professionnelle et les femmes : rien de nouveau si ce n'est quelques nouveaux ghettos !*, n° 12-13 : 153-161, 1984.

TREMBLAY, Diane, *Programmes d'emploi et formation professionnelle*, n° 11 : 145-162, 1983.

TREMBLAY, Diane et VAN SCHENDEL, Vincent, *Licenciement, chômage et droit au travail*, n° 7 : 35-42, 1981.

VAN SCHENDEL, Vincent, *Les débats sur le plein emploi au Canada : perspectives historiques*, n° 12-13 : 125-136, 1984.

VAN SCHENDEL, Vincent, *La définition du taux de chômage*, n° 4 : 52-60, 1979.

VÉZINA, Richard, *Le gouvernement et le chômage*, MAC, n° 4 : 39-49, 1979.

[303]

FEMMES ET ÉCONOMIE, *L'AUTRE TRAVAIL*

BÉLISLE, Diane, *L'entrepreneurship féminin : nouvelle terminologie ou nouvelle réalité ?*, n° 20-21 : 171-187, 1988.

BENSTON, Margaret, *L'économie politique de la libération des femmes*, n° 4 : 82-97, 1979.

CHICHA-PONTBRIAND, Marie-Thérèse, *Estimation de la valeur du travail domestique : à la recherche de l'indicateur statistique « idéal »*, n° 20-21 : 103-130, 1988.

DAVID, Hélène, *La portée des luttes contre la discrimination systémique et pour l'égalité professionnelle en emploi dans la conjoncture actuelle*, n° 20-21 : 191-204, 1988.

DAVID, Hélène, *L'action positive et le mouvement syndical au Québec*, n° 12-13 : 163-181, 1984.

DE SÈVE, Monique, *Pour une mise à jour des caractéristiques de l'emploi féminin de 1961 à 1986*, n° 20-21 : 59-99, 1988.

DION, Suzanne, *Où en sont les femmes en agriculture ?*, n° 9 : 71-83, 1980.

DUFRESNE, Christine, *Les femmes et le travail. Plus de travail moins d'ouvrage*, n° 4 : 99-113, 1979.

DUSSAULT, Ginette, *L'équité salariale : de quoi s'agit-il au juste ?*, n° 20-21 : 213-228, 1988.

GASCON, Gaëtane, *La fin de la décennie des Nations-Unies pour les femmes*, n° 16 : 43-47, 1986.

LAUFER, Jacqueline, *Emploi des femmes et mise en œuvre de l'égalité professionnelle, le cas de la France*, n° 20-21, 157-170, 1988.

LEVERT, André et MOREL, Sylvie, *L'analyse de disponibilité : l'émergence d'un nouveau concept*, n° 20-21 : 205-212, 1988.

MARUANI, Margaret et NICOLE, Chantal, *Le « clavier enchaîné », la construction de la différence*, n° 20-21 : 123-134, 1988.

MOREL, Sylvie, Pénurie *d'emploi et discrimination à l'endroit des femmes sur le marché du travail*, n° 20-21 : 243-263, 1988.

PAQUEROT, Sylvie, *L'accès à l'égalité dans la fonction publique québécoise : du mythe à la réalité*, n° 20-21 : 229-241, 1988.

ROSE, Ruth, *L'impact des réformes fiscales sur les femmes et les familles*, n° 20-21 : 21-30, 1988.

TREMBLAY, Diane, *Stratégies de gestion de main-d'oeuvre : de nouveaux paravents à une gestion sexuée ou un défi pour les organisations ?*, n° 20-21 : 135-156, 1988.

TREMBLAY, Diane, *La formation professionnelle et les femmes : rien de nouveau si ce n'est quelques nouveaux ghettos*, n° 12-13 : 153-161, 1984.

TREMBLAY, Diane, *Les femmes ne veulent plus assumer seules et gratuitement le travail non marchand*, n° 12-13 : 31-36, 1984.

VANDELAC, Louise, *L'impossible travail des femmes, Essai sur l'envers maternel et domestique du salariat. Études d'économie politique*, n° 1 : 103-130, 1984.

SALAIRES ET REVENUS

AUDET, Monique, *Négociations des secteurs publics et parapublics : un discours gouvernemental démagogique*, n° 18 : 9-26, 1987.

[304]

AUDET, Monique, *Une nouvelle supercherie : le rapport Fortin sur le salaire minimum*, n° 6 : 81-101, 1979.

AUDET, Monique, *Le salaire minimum au Québec*, n° 2 : 143-145, 1978.

DEBLOCK, Christian, *Le salaire minimum : deux poids, deux mesures*, n° 4 : 194-195, 1979.

DEBLOCK, Christian, *À propos de la hausse actuelle des profits*, n° 3 : 143-159, 1979.

DEBLOCK, Christian, *Travail et productivité*, n° 2 : 155-161, 1978.

DUSSAULT, Ginette, *L'équité salariale : de quoi s'agit-il au juste ?*, n° 20-21 : 213-228, 1988.

LORANGER, Jean-Guy, *La crise au Canada : vers une redéfinition du rapport salarial*, n° 4 : 187-193, 1979.

PAQUEROT, Sylvie, *L'accès à l'égalité dans la fonction publique québécoise : du mythe à la réalité*, n° 20-21 : 229-241, 1988.

ROY, Normand, *Le salaire réel au Canada en baisse constante depuis trois ans*, n° 5 : 210-221, 1980.

SÉCURITÉ DU REVENU ET POLITIQUES SOCIALES

AUBRY, François, *Le rapport Forget : d'un régime d'assurance sociale à un régime d'assistance publique*, n° 18 : 27-38, 1982.

LANGLOIS, Richard, *La réforme de l'aide sociale : comment faire payer les pauvres*, n° 20-21 : 31-46, 1988.

LANGLOIS, Richard, *Les politiques sociales canadiennes et le libre-échange*, n° 18 : 93-118, 1987.

LANGLOIS, Richard, *La politique sociale au Canada : cesser le torpillage*, n° 17 : 99-108, 1986.

LANGLOIS, Richard, *Universalité des programmes sociaux : la sélectivité ou comment tuer le patient*, n° 14-15 : 21-28, 1985.

LANGLOIS, Richard, *À quand la réforme des pensions*, n° 12-13 : 37-43, 1984.

MOISAN, Marie, *Le système socio-sanitaire québécois, sous le scalpel de l'État*, n° 18 : 119-128, 1987.

SYNDICALISME ET ORGANISATIONS POPULAIRES

CARTIER, Gisèle, La *santé et la sécurité au travail : le projet de loi 17*, n° 4 : 113- 127, 1979.

CHOKO, Marc, *Logirente, un pas de plus vers le non-respect du droit au logement pour tous*, n° 6 : 17-20, 1981.

COMITÉ ACTION PLACEMENT, *Action placement : une enquête syndicale sur l'emploi à Montréal*, n° 12-13 : 163-181, 1984.

COTÉ, Alain, *Le syndicalisme agricole*, n° 9 : 81-83, 1982.

DAVID, Hélène, *L'action positive et le mouvement syndical*, n° 12-13, 1984.

DESMARAIS, Jacques, *Le syndicalisme québécois d'aujourd'hui : une tendance préoccupante et un débat à faire*. Études d'économie politique, n° 1 : 57-68.

GRIGNON, Richard, *Les agissements des corps policiers en territoire québécois*, n° 5 : 179-190, 1980.

HALARY, Charles, *Mais où sont donc passées les Internationales d'antan ?*, n° 5 : 155-177, 1980.

[305]

MANDELF, Rudolf, *Le R.E.P. : une expérience manquée*, n° 3 : 17-24, 1979.

LESAGE, Marc, De *nouveaux possibles* n° 12-13 : 249-257, 1984.

PAQUETTE, Pierre, *Les 35 heures : pour l'emploi et la qualité de la vie*, n° 12-13 : 183-185, 1984.

PÉPIN, Marcel G., *La CSN et le droit au travail*, n° 11 : 163-172, 1983.

PIOTTE, Jean-Marc, *La polysémie de la participation*, n° 16, 1986.

PIOTTE, Jean-Marc, *Un socialisme possible. Études d'économie politique*, n° l : 69- 88, 1984.

POTVTN, Robert, *Logement et aménagement urbain : un front de lutte en perspective*, n° 7 : 127-147, 1981.

ROY, Normand, *Le Front commun pour un débat public sur l'énergie*, n° 7 : 53-56, 1981.

VENNAT, Pierre G., *L'autogestion une bouée de sauvetage ?*, n° 7 : 215-230, 1981.

WILKINSON, Franks, *Worker Organsation, State Expenditure and Capitalist Crisis*, Études d'économie politique, n° 1 : 89-102, 1984.

COOPÉRATION ET AUTOGESTION

BOUCHARD, Sylvie, *Coopération : un socialisme utopique ?*, n° 2 : 129-141, 1978.

CÔTÉ, Alain, *La réidentification des coopératives agricoles : le cas du Bas Saint-Laurent 1960-1980*, n° 8 : 105-120, 1982.

CÔTÉ, Alain, *La genèse du mouvement coopératif Son défi national et social*, n° 2 : 117-129, 1978.

FOURNIER, Louis, *Le fonds de solidarité F.T.Q. : une petite révolution syndicale*, n° 17 : 39-46, 1986.

GILL, Louis, *Partenariat social et actionnariat ouvrier : du rachat d'entreprises au "Fonds de solidarité"*, n° 14-15 : 261-272, 1985.

LÉVESQUE, Benoît, *Coopératives et socialisme au Québec*, n° 6 : 193-209, 1981.

PAQUETTE, Luc et Tognide, Denis, *Le mouvement coopératif en habitation dans une perspective de lutte contre l'État*, n° 7 : 111-124, 1981.

VENNAT, Pierre G., *L'autogestion une bouée de sauvetage ?*, n° 7 : 215-230, 1981.

VENNAT, Pierre G., *Et si le "socialisme d'ici" existait déjà !* Pierre G. Vennat, n° 6 : 175-181, 1981.

DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

CÔTÉ, Serge, LÉVESQUE, Benoît, *L'envers de la médaille*, n° 8 : 55-78, 1982.

DIONNE, Hughes et KLEIN, Juan Luis, *L'aménagement intégré des ressources : une alternative à la marginalité rurale*, n° 8 : 84-90, 1982.

JEAN, Bruno, *La dualité de la production agricole en région périphérique. Le cas de l'Est du Québec*, n° 9 : 131-142, 1982.

JUTRAS, Johanne, *Le Conseil régional de développement de l'Est du Québec*, n° 8 : 79-84, 1982.

LAPOINTE, Paul-André, *Développement inégal ou développement différent*, n° 14-15 : 131-142, 1985.

CAMERON, Ronald, *Espace polarisé et sous-développement régional*, n° 1 : 123-141, 1978.

[306]

ÉNERGIE

ENOURAKI, Abdelhouin, *Misère de l'énergie*, n° 10 : 77-32, 1983.

LEYRAND, Pierre, *Le programme nucléaire canadien : quels enjeux ? quelle opposition ?*, n° 8 : 139-144, 1982.

PAQUETTE, Pierre, *Le labyrinthe pétrolier*, n° 5 : 99-119, 1980.

ROY, Normand, *Bilan énergétique et plan de l'Hydro-Québec*, n° 7 : 43-52, 1981.

ROY, Normand, *Le front commun pour un débat sur l'énergie*, n° 7 : 53-56, 1981.

ROY, Normand, *La fiction nucléaire ou la poursuite effrénée du plus grand profit*, n° 3 : 141-143, 1979.

VAN SCHENDEL, Vincent, *Demain, le nucléaire. Les gros sous de l'énergie nucléaire*, n° 7 : 59-92, 1981.

AGRICULTURE, AGRO-ALIMENTAIRE E POLITIQUE AGRICOLE

CÔTÉ, Alain et LAMY, Étienne *Qui nourrira le Québec ?*, n° 9 : 89-104, 1982.

DEBAILLEUL, Guy, *L'agrobusiness : stratégies et contradictions*, n° 9 : 105-114, 1982.

DIONNE, Hughes et Klein, Juan Luis, *L'aménagement intégré des ressources : une alternative à la marginalité rurale*, n° 8 : 85-86, 1982.

DION, Suzanne, *Où en sont les femmes en agriculture ?*, n° 9 : 71-80, 1982.

GERBLER, Michael E., *Les fermes de groupe en Saskatchewan : réinsérer le social dans l'agriculture ?*, n° 9 : 143-152, 1982.

JEAN, Bruno *La dualité de la production agricole en région périphérique*, n° 9 : 131-142, 1982.

PERREAULT, Denis, *Les politiques agricoles au Québec : un processus continu*, n° 14-15 : 237-278, 1985.

PERREAULT, Denis, *L'intégration contractuelle : le cas de la production porcine, 1966-1980*, n° 9 : 115-130, 1982.

REVERET, Jean-Pierre, *Santé et sécurité en agriculture*, n° 9 : 87-88, 1982.

ROBERT, Martin, *La gauche a-t-elle manqué le train en agriculture* ?, n° 9 : 65-66, 1982.

TECHNOLOGIES NOUVELLES

BAKVIS, Peter, *Le virage technologique : comment débâtir le Québec*, n° 9 : 40-50, 1982.

BERNIER, Colette, *Nouvelles technologies : requalification ou déqualification du travail ? Bilan critique des études*, n° 12-13 : 137-152, 1984.

DA COSTA, Isabel, *Les négociations collectives sur la technologie aux États-Unis : une solution aux problèmes de l'emploi ?*, dans Tremblay, Diane (sous la direction de), *Diffusion des nouvelles technologies*, (hors-série), p. 147-165, 1987.

DE KONINCK, Diane, *Nouvelles technologies et nouveaux modes de gestion dans l'industrie nord-américaine de l'automobile*, dans Tremblay, Diane, (sous la direction de), *Diffusion des nouvelles technologies*, (hors-série), p. 209-229, 1987.

[307]

D'IRIBARNE, Alain, *Renouvellement technologique, PME et création d'emplois*, dans Tremblay, Diane (sous la direction de). *Diffusion des nouvelles technologies*, (hors-série), p. 85-110, 1987.

FILION, Anne et BERNIER Colette, *La sociologie face à l'étude des nouvelles technologies*, dans Tremblay, Diane (sous la direction de), *Diffusion des nouvelles technologies*, (hors-série), p. 239-2535, 1987.

FORAY, Dominique, *Diffusion technologique et dynamique industrielle*, dans Tremblay, Diane (sous la direction de). *Diffusion des nouvelles technologies*, (hors-série), p. 21-50, 1987.

HALARY, Charles, *La technologie prend langue*, dans Tremblay, Diane (sous la direction de). *Diffusion des nouvelles technologies*, (hors-série), p. 98-108, 1987.

HALARY, Charles, *La naissance de la robotique*, n° 7 : 149-173, 1981.

JULIEN, Pierre-André, *Nouvelles technologies, mutations socio-économiques et emplois*. Études d'économie politique, n° 1 : 131-138, 1984.

LEMETTRE, Jean-François, *Grappes technologiques, les nouvelles stratégies d'entreprise*, dans Tremblay, Diane (sous la direction de). *Diffusion des nouvelles technologies*, (hors-série), p. 147-165, 1987.

LIMOGES, Camille, *De la technologie comme objet problématique à l'évaluation sociale des technologies*, dans Tremblay, Diane (sous la

direction de), *Diffusion des nouvelles technologies*, (hors-série), p. 147-165, 1987.

MOREAU, Antoine, *La vision artificielle : un nouveau champ de recherche en sociologie de la science*, dans Tremblay, Diane (sous la direction de). *Diffusion des nouvelles technologies*, (hors-série), p. 147-165, 1987.

ROSIER, Bernard, *Changement technique et rapports sociaux : pour une autre approche du progrès technique*, n° 17, 1986.

SAINT-PIERRE, Céline, *Le tertiaire en mouvement : bureautique et organisation du travail. Itinéraire de recherche*, dans Tremblay, Diane (sous la direction de). *Diffusion des nouvelles technologies*, (hors-série), p. 147-165, 1987.

SILEM, Ahmed, GLADY, Marc, DALHOUM, Salah, et MARTINEZ, Gérard, *Culture d'entreprise et acceptabilité des nouvelles technologies*, dans Tremblay, Diane (sous la direction de). *Diffusion des nouvelles technologies*, (hors-série), p. 147-165, 1987.

TEIGER, Catherine et BERNIER, Colette, *Informatique et qualification les compétences masquées, l'exemple des emplois de soutien du secteur de l'éducation*, dans Tremblay, Diane (sous la direction de), *Diffusion des nouvelles technologies*, (hors-série), p. 147-165, 1987.

TREMBLAY, Diane, *L'articulation travail technique et les stratégies d'entreprise : réflexion fondée sur le cas des banques*, dans Tremblay, Diane (sous la direction de), *Diffusion des nouvelles technologies*, (hors-série), p. 147-165, 1987.

LE CANADA DANS LE MONDE

ARTEAU, Richard, *Le GATT à l'heure de la fragmentation du commerce mondial : quels enjeux pour le Canada ?*, n° 22-23 : 171-178, 1989.

BRUNELLE, Dorval, *Continentalisation et continentalisme*, n° 22-23 : 131-146.

DEBLOCK, Christian, *La présence des sociétés canadiennes dans le Tiers-Monde quelques données du problème*, n° 10 : 73-82, 1983.

LE COLLECTIF, *Qui aide qui ?*, n° 10 : 5-9, 1983.

[308]

LEVANT, Victor *La politique étrangère canadienne : ni dépendance, ni autonomie*, n° 10 : 85-115, 1983.

LEVANT, Victor, *Les accords sur le partage de la production de matériel de défense*, n° 10 : 133-138, 1983.

MIDY, Franklin, *Le Canada et l'aide au développement aux Antilles et en Amérique latine*, n° 10 : 141-153, 1983.

MOREAU, François, *Les banques canadiennes dans l'arène internationale*, n° 10 : 65-72, 1983.

NIN, Victor, *L'autre présence canadienne dans le monde : entre la solidarité et la charité*, n° 10 : 155-164, 1983.

PAQUETTE, *Pierre, Histoire et caractéristiques de l'impérialisme canadien*, n° 10, 1983.

RELATIONS INTERNATIONALES ET DÉVELOPPEMENT

LE COLLECTIF, *Économie internationale : les grandes manœuvres*, n° 22-23 : 7-28, 1989.

BOTI, Marie, *Les femmes paysannes aux Philippines s'organisent*, n° 20-21 : 47-55, 1988.

BUGRA TRAK, Ayse, *L'économie du développement comme étude des sociétés silencieuses*, n° 16 : 11-122, 1986.

FURTADO, Celso, *La sécurité économique internationale : une vision globale*, n° 22-23 : 31-42, 1989.

GASCON, Gaëtane, *Forum 1985, Nairobi : la fin de la décennie des Nations Unies pour les femmes*, n° 16 : 43-47, 1986.

GUTIERREÈS PÈRES, Antonio, *Les marchés financiers internationaux dans les années quatre-vingt : réorganisation et émergence d'une ordre nouveau*, n° 22- 23 : 115-128, 1989.

MOREAU, François, *La restructuration financière des armées quatre-vingt*, n° 22-23 : 99-114, 1989.

LE COLLECTIF, *Qui aide qui ?*, n° 106 : 5-9, 1983.

LIPIETZ, Alain, *Le "fordisme périphérique" : gadget théorique ou coup de projecteur*, n° 16 : 51-60, 1986.

THÉRIEN, Jean-Philippe, *Le système généralisé de préférences : bilan d'une controverse*, n° 22-23 : 201-216, 1989.

VERGOPOULOS, Kostas, *Ajustement, instabilité, déséquilibre, le retour de l'économie-nation ?*, n° 22-23 : 43-78, 1989.

SYSTÈME INTERNATIONAL ET DETTE INTERNATIONALE

ARTEAU, Richard, HADDAM, Nadir et PERREAULT, Denis, *Tiers-monde et endettement : la diversité des situations*, n° 16 : 85-94, 1986.

BASTIEN, Ovide, *Fonds monétaire international et Banque mondiale dans la crise actuelle*, n° 10 : 33-40, 1983.

BRONNER, Frédéric, *L'évolution des moyens de paiement dans le commerce est-sud*, n° 16 : 79-84, 1986.

CAMPBELL, Bonnie, *Crise fiscale et endettement : le cas de la Côte d'ivoire*, n° 16 : 95-110, 1986.

[309]

PAYER, Cheryl, *La crise de la dette : un retour sur ses causes*, n° 22-23 : 181-199, 1989.

SALAMA, Pierre, *Dette et dollarisation*, n° 16 : 61-78, 1986.

AFRIQUE

CAMPBELL, Bonnie, *Crise fiscale et endettement : le cas de la Côte d'ivoire*, n° 16 : 95-110, 1986.

LAMY, Étienne, *Grands barrages et misère du développement ouest-africain : l'aménagement du fleuve Sénégal*, n° 10 : 169-176, 1983.

MASCHINO, Dalil, *Algérie : vingt ans d'indépendance*, n° 9 : 15-31, 1982.

AMÉRIQUE LATINE ET CARAÏBES

ARSENEAULT, Michel, *Nicaragua : no pasaran*, n° 12-13 : 45-59, 1984.

BOUCHER, Andrée, *El Salvador : au seuil de la libération*, n° 7 : 9-16, 1981.

CASIMIR, Jean, Culture, *discours verbe et développement*, n° 16 : 123-138, 1986.

CHANCY, Max, *Des barrages qui aggravent la dépendance*, n° 10 : 184-185, 1983.

CHARLES, Gérard-Pierre, *Les politiques industrielles et le développement en Amérique latine et dans les Caraïbes*, n° 14-15 : 11-18, 1985.

HECTOR, Cary, *Les « maquiladoras » mexicaines et le libre-échange canado-américain : un cheval de Troie insoupçonné*, n° 22-23 : 147-170, 1989.

LARAMÉE, Pierre, *Nicaragua : les problèmes de la stratégie de développement sandiniste*, n° 16 : 139-150, 1986.

MAURICE, C., *Mode d'accumulation et industrialisation au Brésil*, n° 3 : 73-79, 1979.

MIDY, Franklin, *Le Canada et l'aide au développement aux Antilles et en Amérique latine*, n° 10 : 141-153, 1983.

ROY, Normand, *Restructuration économique et dictature militaire en Amérique latine*, n° 2 : 77-93, 1978.

SALVAPRESSE, *Rapport dissident sur El Salvador et l'Amérique latine*, n° 7 : 17-27, 1981.

ASIE

POULIN, Richard, *La nouvelle politique économique chinoise*, n° 3 : 117-138, 1979.

SCHWAAB, Laurent, *La politique industrielle japonaise*, n° 14-15 : 53-68, 1985.

EUROPE

BEAUDRY, Lucille et DUHAMEL, Luc, *Considérations économiques et politiques sur l'impasse en Pologne*, n° 6 : 7-16, 1981.

GISLAIN, Jean-Jacques, *Politique industrielle et nationalisation : le cas français*, n° 14-15 : 127-138, 1985.

GISLAIN, Jean-Jacques, *La France entre le réformisme et le pragmatisme économique*, n° 11 : 29-36, 1983.

GISLAIN, Jean-Jacques, *Quel socialisme pour la France ?*, n° 8 : 17-28, 1982.

[310]

JALBERT, Pierre, *La Suède et l'adaptation à la crise : l'État social-démocrate et le redéploiement du capital*, n° 14-15 : 92-108, 1985.

PETIT, Pascal, *Restructurer l'industrie ouverte : choix et contraintes de la politique industrielle française*, n° 14-15 : 109-119, 1985.

SEMYNLER, Willi, *La croissance, la politique économique et les politiques industrielles en Allemagne de l'Ouest*, n° 14-15 : 69-91, 1985.

WILLIAMS, Mike G., *Privatisations progress : what is the British Government the nationalisation program for ?*, n° 17 : 193-212, 1986.

ÉTATS-UNIS

BRUNELLE, Dorval, *Le conservatisme et l'État sous Reagan*, n° 17 : 89-98, 1986.

DA COSTA, Isabel, *Les négociations collectives sur la technologie aux États-Unis : une solution aux problèmes de l'emploi ?*, dans Tremblay, Diane (sous la direction de). *Diffusion des nouvelles technologies*, (hors-série), p. 147-165, 1987.

DE KONINCK, Diane, *Nouvelles technologies et nouveaux modes de gestion dans l'industrie nord-américaine de l'automobile*, dans Tremblay, Diane (sous la direction de). *Diffusion des nouvelles technologies*, (hors-série), p. 209-229, 1987.

DEBLOCK, Christian, DUFOUR, Alain et VAN SCHENDEL, Vincent, *La reaganomique*, n° 8 : 29-48, 1982.

MASHINO, Dalil, *Les États-Unis à la recherche de leurs nouvelles frontières industrielles*, n° 14-15 : 139-156, 1985.

ÉCONOMIES SOCIALISTES

MANDEL, Mark David, *Marchés et réformes économiques dans les pays socialistes*, Présentation, n° 22-23 : 237-240, 1989.

KORNAI, Janos, *Efficacité et principes d'éthique socialiste : quelques dilemmes posés à l'économie hongroise*, n° 22-23 : 241-254, 1989.

SOUKHOTINE, Youri, *Efficacité économique ou éthique socialiste*, n° 22-23 : 255- 270, 1989.

[311]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

NUMÉROS PARUS

1	Sur l'économie (épuisé), printemps 1978
2	L'impérialisme *(épuisé),* automne 1978 - hiver 1979
3	Sur l'économie, printemps 1979
4	Le travail, hiver 1980
5	La crise (épuisé), printemps 1980
6	Le capital québécois, hiver 1981
7	L'environnement, printemps 1981
8	La question régionale, printemps 1982
9	Agro-alimentaire : l'heure des choix, automne 1982
10	La filière canadienne, printemps 1983
11	Crise et politiques économiques, automne 1983
12/13	Emploi : l'éclatement ?, printemps 1984
14/15	Politiques industrielles, printemps 1985
16	Développement : la crise des modèles, printemps 1986
17	L'État en question I, printemps 1987
18	L'État en question II, automne 1987
19	Flexibilité du travail et de l'emploi, printemps 1988
20/21	Femmes et économie, automne 1988 - hiver 1989
22/23	L'économie mondiale en mouvement, printemps 1989 - automne 1989
Hors série	Études d'économie politique, travail et société, septembre 1984
	Diffusion des nouvelles technologies : stratégies d'entreprises et évaluation sociale, automne 1987

NUMÉROS À VENIR

24	Emploi et concertation, hiver 1989-1990
25	L'emploi en transition, printemps 1994

[312]

**Commandez
les numéros* qui vous
manquent !**

Commandez 2 ou 3 numéros et obtenez 20% de rabais sur le prix indiqué ! Commandez 4 numéros ou plus et obtenez 30% de rabais sur le prix indiqué !

3	3 $CAN	12/13, 14/15, 18, 19	15 $CAN
4	4 $CAN	16, 17	12 $CAN
6,7	5 $CAN	20/21, 22/23	16,95 $CAN
8,9	8 $CAN	Hors série 1984	6 $CAN
10, 11	9 $CAN	Hors série 1987	15 $CAN

**Procurez-vous
la collection complète !**

Collection complète ** (particuliers)	60 $CAN
Collection complète ** (institutions)	100 $CAN
Hors série 1987 avec collection complète*	10 $CAN

* sauf 1,2, 5 (épuisés)
** sauf les numéros 1,2, 5 (épuisés) et Hors série

Bon de commande

( ) Je veux recevoir les quantités indiquées des numéros suivants _____

Nom _____

Adresse _____

Ville / Province _____

Pays / Code postal _____Téléphone _____

( ) Ci-joint un chèque ou un mandat postal à l'ordre d'*Interventions économiques* pour la somme totale de _____ $CAN

Envoyez votre paiement et cette fiche à :
Interventions économiques
C.P. 206, succursale C
Montréal, Québec
Canada H2L 4K1

[313]

Interventions économiques
pour une alternative sociale

ERRATA

Dans le dernier numéro de la revue (no 20/21), une erreur s'est glissée dans l'article d'Hélène David sur la discrimination systémique. À la page 203, suite au paragraphe placé sous le sous-titre "***Dans les provinces canadiennes***", un paragraphe a sauté qui aurait dû se lire ainsi :

"1987 L'Ontario innove aussi en imposant aux employeurs, par voie législative, des mécanismes qui ont pour but d'atteindre la parité salariale entre les femmes et les hommes dans les secteurs public, para-public et privé ; ils doivent aussi négocier de bonne foi avec les syndicats présents (Pay Equiry Act)."

[314]

Fin du texte