



La MONDIALISATION

Émergences et Fragmentations

Pierre-Noël Giraud



LA MONDIALISATION

ÉMERGENCES ET FRAGMENTATIONS

Pierre-Noël Giraud

La Petite Bibliothèque de Sciences Humaines
Une collection dirigée par Véronique Bedin



Table des matières

[Couverture](#)

[Titre](#)

[Table des matières](#)

[Copyright](#)

[Introduction](#)

[Chapitre I - UNE HISTOIRE DE LA MONDIALISATION](#)

[L'entrée dans les temps modernes : des inégalités sociales aux inégalités entre territoires](#)

[Premier récit : Ascension, chute et victoire finale du libéralisme](#)

[Deuxième récit : Où l'on voit intervenir des nations et des classes](#)

[Chapitre II - ÉTAT ACTUEL DU PROCESSUS DE MONDIALISATION](#)

[L'ouverture commerciale](#)

[La globalisation numérique](#)

[La globalisation financière](#)

[Globalisation des firmes et généralisation des compétitions](#)

[Des États toujours actifs et puissants](#)

[Mondialisation et évolution récente des inégalités et de la pauvreté](#)

[Les inégalités entre territoires](#)

[Les inégalités internes](#)

[L'inégalité mondiale](#)

[La pauvreté absolue](#)

[La mondialisation en débat](#)

[Chapitre III - ÉTATS ET MARCHÉS](#)

[Les imperfections de marché](#)

[Les trappes de pauvreté](#)

[Quel rôle pour l'État ?](#)

Libéraux contre interventionnistes, une question de « diagnostic »

Caractère séquentiel et local des lois économiques

Caractère dynamique des lois économiques

De la difficulté des propositions normatives en économie

Chapitre IV - MONDIALISATION, RICHESSE DES NATIONS ET INÉGALITÉS

Libre-échange et richesse des nations chez Ricardo

Libre-échange et inégalités

Le temps, ou la fuite sans fin vers les équilibres de marché

Les théories à l'épreuve des faits

Un cadre analytique de « L'Inégalité du monde »

Territoires et États

Firmes nomades, firmes sédentaires et richesse des nations

Emplois nomades et sédentaires et dynamiques des inégalités internes

L'évolution de la richesse d'un territoire et de l'inégalité entre nomades et sédentaires

L'évolution du PIB du territoire

L'inégalité entre nomades et sédentaires

Chapitre V - ÉMERGENCE DE L'ASIE

Les précurseurs

Le Japon

La Corée

Les avant-gardes du monde chinois : Taïwan et Singapour

L'Inde et la Chine

L'accumulation des conditions d'un rattrapage rapide en Inde et en Chine

Ouverture et articulation nomade/sédentaire dans la mondialisation

L'Inde et la Chine ont-elles bénéficié de la mondialisation ?

Les inégalités internes

Les choix étatiques

Chapitre VI - STAGNATION, FRAGMENTATIONS, DÉFIS ET ESPOIRS EN AFRIQUE

Brève histoire

Les chiffres

La malédiction des ressources minières

Le rôle de la mondialisation

Défis et espoirs

L'avenir de l'Afrique, c'est les pays émergents

La « porte étroite du développement »

Faut-il aider l'Afrique subsaharienne ?

Chapitre VII - FRAGMENTATIONS INTERNES AUX PAYS RICHES

Le débat sur l'augmentation des inégalités économiques dans les pays riches

Technologie ou mondialisation, qui est responsable ?

Les évolutions en cours

Pourquoi se soucier de l'augmentation des inégalités et de la désindustrialisation dans les pays riches ?

Les options des politiques nationales

La réponse de la « stratégie de Lisbonne » : augmenter le nombre des nomades « technologiques »

Augmenter aussi le nombre des autres nomades

Une voie négligée : stimuler la croissance endogène du secteur sédentaire

Une voie complémentaire : les transferts purs

Redéfinir les règles du jeu de la mondialisation

Nécessité d'une « préférence subjective pour l'égalité »

Ne pas aggraver les inégalités économiques par une fragmentation supplémentaire

Chapitre VIII - FINANCE GLOBALE ET INSTABILITÉ

La finance est indispensable, ce n'est pas une superstructure parasitaire

« Le commerce des promesses » : formation du prix des actifs financiers

Les excès nécessaires de la politique monétaire : le mistigri

La purge nécessaire du mistigri et ses différentes formes : les effets macroéconomiques de la finance

Comment juger la globalisation financière ?

La finance est-elle équitable ?

La finance de marché est-elle, au moins, plus efficace ?

Origines et enjeux des crises en cours

La crise des dettes souveraines en Europe

L'instabilité systémique

Les déséquilibres des balances des paiements et l'instabilité des changes entre les grandes monnaies

Chapitre IX - MONDIALISATION ET DÉVELOPPEMENT « DURABLE »

Comment définir le développement durable ?

À la recherche d'une norme d'équité intergénérationnelle

Un grand nombre de questions environnementales relèvent de l'économie sédentaire

Les biens publics mondiaux

Conclusion. LES POLITIQUES DE LA MONDIALISATION

Les politiques étatiques

La gouvernance mondiale

Les conditions politiques de la réforme

Le scénario de « l'homme inutile »...

... et les conditions de son dépassement

Annexe

Un modèle d'évolution du PIB et de l'inégalité entre nomades et sédentaires d'un territoire

Notations

Écrivons les équations d'équilibre budgétaire de chaque groupe :

Posons :

Calcul du PIB

L'inégalité entre nomades et sédentaires

Maquette couverture et intérieur : Isabelle Mouton.

Retrouvez nos ouvrages sur
www.scienceshumaines.com
www.editions.scienceshumaines.com

Diffusion : Seuil
Distribution : Volumen

En application de la loi du 11 mars 1957, il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement, par photocopie ou tout autre moyen, le présent ouvrage sans autorisation de l'éditeur ou du Centre français du droit de copie.

© Sciences Humaines Éditions, 2012
38, rue Rantheaume
BP 256, 89004 Auxerre Cedex
Tél. : 0386720700/Fax : 0386525326
ISBN = 9782361061135

Nouvelle édition revue et augmentée.

Introduction

Aujourd'hui, le débat sur la mondialisation s'élargit : on envisage désormais sérieusement de changer de capitalisme, tant on est mécontent des performances du dernier. Les interventions fracassantes d'un Joseph Stiglitz, dont on n'omet jamais de dire qu'il est lauréat du prix Nobel d'économie et qu'il fut chef des conseillers économiques de Bill Clinton pour bien souligner qu'il n'a rien d'un « gauchiste », ou encore les préoccupations croissantes à l'égard du laminage des classes moyennes dans les pays riches qui émanent même d'un Paul Krugman, autrefois le porte bannière du vaste club des convaincus que « la mondialisation n'est pas coupable », sont autant de signes que le débat entre économistes « académiques » s'anime.

Avec la conjonction de la crise financière de 2008, d'alarmes croissantes concernant le changement climatique, de la misère persistante dans de nombreux pays, des pressions migratoires jugées « insupportables » et enfin du « terrorisme » que cette misère est censée engendrer, le débat sur la mondialisation se déploie désormais sur fond de questions plus radicales à propos de l'avenir même des capitalismes. C'est-à-dire de leur capacité à affronter ce que l'opinion éclairée perçoit comme les deux défis fondamentaux de l'humanité pour le siècle en cours : l'éradication de la grande pauvreté et la sauvegarde de la planète.

Il semble que le libéralisme économique et politique, dont les gouvernements et une bonne part des intellectuels américains et britanniques se sont faits les hérauts, ne parvienne plus à convaincre qu'il est le mieux placé pour résoudre ces problèmes. Les réformistes sont de retour. Être interventionniste n'est plus démodé. C'est désormais « une meilleure gouvernance » et non « moins d'État et plus de compétition sur tous les marchés » qu'on préconise dans les milieux savants. Pour beaucoup, une inflexion profonde de la mondialisation et des transformations significatives du capitalisme actuel sont indispensables, car il a « perdu la tête »¹. Aujourd'hui, les libéraux qui continuent d'affirmer que les troubles de la finance viennent de trop d'interventions étatiques, en particulier d'une désastreuse politique monétaire, ainsi que ceux qui reconnaissent le changement climatique mais affirment que l'homme n'y est pour rien et que les « sectes écologiques » nous détournent des vrais problèmes de l'humanité, sont plutôt sur la défensive.

Un cycle toucherait ainsi à sa fin. Une fin annoncée et provoquée par trois ruptures idéologiques successives et groupées en ce début de siècle. La dernière en date est celle dont nous venons de parler : un possible tournant réformiste en économie. La rupture précédente fut la fin de l'hégémonie idéologique américaine, dont l'Amérique elle-même a fini par prendre acte en élisant Obama. Après les mensonges préparant la guerre en Irak et depuis l'échec manifeste d'une intervention qui a plongé ce pays dans le chaos, plus personne ou presque ne croit que l'Amérique ait mission de propager dans le monde les deux moyens fondamentaux d'un dépassement de l'histoire : le capitalisme libéral et la démocratie

représentative. Auparavant, au début de ce siècle, la troisième rupture fut la fin de ce qui aujourd'hui apparaît avoir été un véritable « maccarthysme anti totalitaire ». Au milieu des années 1970, après la fin des années militantes, il était en effet devenu pratiquement impossible de se révolter contre quoi que ce soit, si ce n'est une atteinte à l'environnement naturel, sans passer immédiatement pour un bourreau totalitaire en puissance. La réputation désormais mondiale de philosophes tels que Zizek ou Badiou, qui invectivent le capitalisme et proclament haut et fort qu'il faut tenir bon sur le mot « communisme » et réinventer son contenu, est un témoignage que l'interdiction est levée : on a désormais de nouveau le droit de se révolter, même contre le capitalisme !

En est-il bien ainsi ? En économie, une fin de l'hégémonie intellectuelle libérale suivie d'une transformation significative du capitalisme est-elle vraisemblable ? Ou plus précisément, quelles en seraient les conditions ? Telle est la question à laquelle ce livre propose une réponse. Cela passe bien évidemment par un bilan de la mondialisation. Bilan destiné à cerner ses dynamiques profondes, de manière à bien mesurer l'ampleur du tournant à prendre et du type de politiques à mettre en œuvre, si l'on veut vraiment changer de capitalisme. Un tel bilan se doit d'adopter des concepts et des méthodes d'analyse économique qui donnent pleinement droit à deux caractéristiques fondamentales de la mondialisation :

- La diversité des capitalismes

Tout capitalisme présente des configurations singulières du couple (État - marchés). À chaque époque coexistent toujours plusieurs types de capitalisme. La mondialisation n'est certainement pas l'adoption généralisée du capitalisme « anglo-saxon ». On soutiendra même qu'elle accroît la diversité des capitalismes.

- La nature dynamique des phénomènes économiques profonds

L'essentiel de la théorie économique actuelle est consacré aux modèles d'équilibre. Mais dans le monde réel, les équilibres ne sont jamais atteints et les dynamiques résultent en général de tendances contradictoires, dont le résultat dépend beaucoup des conditions initiales et des conditions sociales dans lesquelles elles se déploient. On verra par exemple que la mondialisation engendre à la fois des destructions et des créations d'emplois, dont la résultante peut varier selon les territoires et les périodes. On verra qu'elle réduit certaines inégalités et en aggrave d'autres.

Nous proposons donc, pour compléter l'analyse économique traditionnelle, un petit nombre de concepts aptes à analyser les dynamiques des singularités de la mondialisation. Ces concepts sont : les territoires, les acteurs capitalistes nomades et sédentaires, les emplois soumis à la compétition internationale et ceux qui en sont protégés ; et dans le domaine de la finance : les « modèles d'interprétation » du prix des actifs, le « mistigri ». Sur cette base, nous proposons un modèle original d'analyse des effets de la mondialisation sur les inégalités internes aux pays².

La mondialisation actuelle a certes des précédents, mais elle est singulière. Elle est la combinaison de trois « globalisations » : globalisation des firmes, globalisation de la finance et globalisation numérique. Nous la caractérisons comme une généralisation des compétitions : mise en compétition généralisée de l'ensemble des territoires et des

sédentaires qui les habitent par les firmes globales, des acteurs nomades par excellence ; mise en compétition généralisée des firmes globales par les investisseurs institutionnels de la finance globale de marché. Ce processus aggrave fortement certaines inégalités et en réduit spectaculairement d'autres.

En effet, jusqu'aux années 1980, le monde était encore divisé, grossièrement, entre 1 milliard de riches essentiellement concentrés dans les pays riches et 5 milliards de pauvres habitant le tiers-monde. Aujourd'hui, en simplifiant : il y a toujours 1 milliard de riches, mais il s'en trouve de plus en plus dans l'ex tiers-monde, 4 milliards d'individus sont (et c'est la grande bonne nouvelle) engagés de façon probablement irréversible dans un processus de rattrapage des riches, mais 1 milliard d'individus, le « milliard d'en bas » selon la frappante expression de Paul Collier « *The Bottom Billion* », s'enfoncent dans la pauvreté, les guerres et l'humiliation. Parmi eux, il s'en trouve de plus en plus dans les pays riches. La mondialisation favorise les émergences rapides et provoque des fragmentations. Elle n'unifie pas le monde, elle le morcelle.

La cartographie des débats sur la mondialisation montrera qu'ils s'organisent autour de trois grands thèmes :

- La mondialisation et les inégalités économiques

Les réduire est son plus grand succès pour les uns. Elle les aggrave pour les autres.

- L'instabilité de la finance globale de marché

Pour les uns, l'instabilité est surtout provoquée par des interventions étatiques et une politique monétaire trop laxiste. Par ailleurs, ils estiment que l'instabilité est le prix, léger, à payer pour une économie nettement plus dynamique. Pour d'autres, elle est inévitable, elle enrichit les riches et appauvrit ceux qui sont déjà pauvres.

- La mondialisation et le développement soutenable

Avec des arguments diamétralement opposés presque point par point, certains estiment que la mondialisation, qui n'est pas gouvernée centralement, rend les États incapables d'empêcher les firmes et les consommateurs irresponsables de détruire l'environnement. D'autres se disent convaincus qu'elle facilite au contraire les négociations nécessairement mondiales sur la protection du climat et de la biodiversité.

Ces trois thèmes se ramènent tous à des questions d'inégalités. En effet, dans le débat sur l'instabilité financière il s'agit de savoir si les inégalités initiales qu'elle engendre ne sont pas compensées par un surcroît de croissance qui finira par les réduire. Le développement soutenable engage quant à lui un choix en matière d'équité intergénérationnelle. Dans quel état devons nous laisser à la génération suivante la planète dont nous avons hérité ? La question devient donc : la mondialisation accroît-elle ou réduit-elle les inégalités entre générations ?

Seule une analyse précise de l'ensemble de ces questions permettra d'argumenter une réponse à l'interrogation initiale : sommes-nous bien à la fin d'un cycle libéral et sur le point de changer de capitalismes ? Nous verrons que la réponse est : en l'état actuel des consciences, probablement non.

[1](#) Voir par exemple : Joseph Stiglitz, *Quand le capitalisme perd la tête*, Le livre de poche.

[2](#) Ces concepts ont été initialement exposés dans Pierre-Noël Giraud, *L'Inégalité du monde* (Gallimard, 1996) et *Le Commerce des promesses* (Seuil, 2001, édition revue et augmentée en 2009).

Chapitre I

UNE HISTOIRE DE LA MONDIALISATION

En toute rigueur, la mondialisation économique commence quand les premiers vaisseaux marchands européens font le tour de la Terre. Nous ne ferons cependant pas remonter le récit à l'origine, mais aux temps modernes, autrement dit à la grande rupture de la fin du XVIII^e siècle, celle des Lumières, des révolutions américaines, françaises et haïtiennes, de la révolution industrielle en Angleterre et de l'invention de l'économie (on parle à l'époque d'« économie politique ») par Smith et Ricardo. Ces derniers, avec Marx, continuent en effet d'exercer une profonde influence sur notre vision du monde. Smith et la main invisible du marché, considérée comme le plus sûr moyen d'atteindre au bonheur universel, l'emportant aujourd'hui sur Marx et son analyse du capitalisme comme mode de production contradictoire et dépassable.

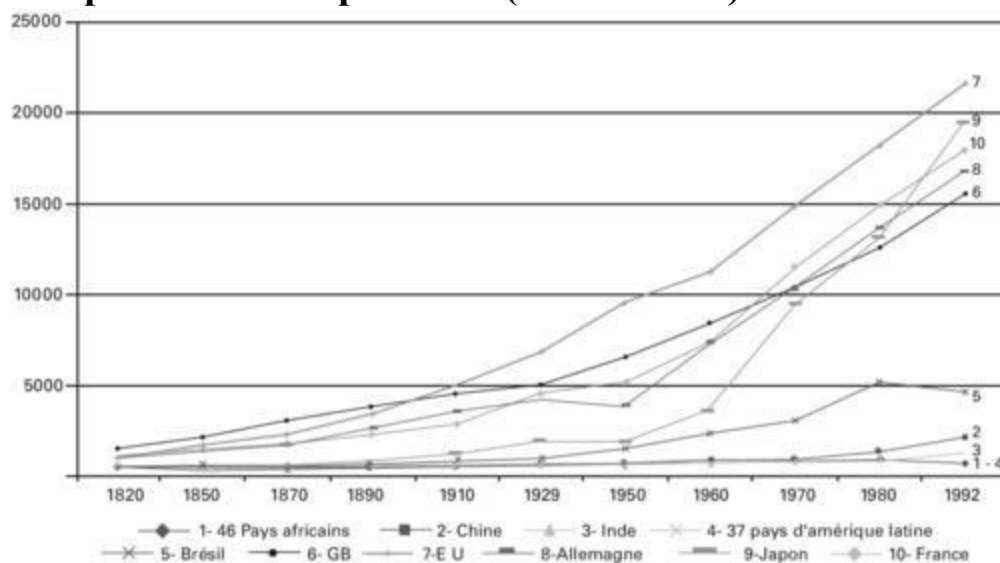
Il n'est pas sans intérêt toutefois de jeter d'abord un regard rapide sur la période qui précède immédiatement la grande rupture, le monde du XV^e au XVIII^e siècle. Il était, selon Fernand Braudel, constitué d'« économies mondes » – Europe, Russie, Inde, Insulinde, Chine, monde islamique – qui n'avaient encore entre elles que très peu d'échanges économiques et connaissaient un niveau de richesse moyenne par habitant très comparable. L'économie monde européenne était dominée par un réseau de villes où de puissants entrepreneurs se jouaient du pouvoir des princes et des rois, alors qu'ils y étaient soumis ailleurs, en particulier dans les grands empires asiatiques. D'où une spécificité de l'Europe à l'époque qui, pour certains dont Braudel, explique l'avance qu'elle a pris ensuite sur le reste du monde : une divergence entre l'espace de l'économie et l'espace de la politique étatique. Divergence qui s'est avérée favorable à une immense accumulation de richesses monétaires dans des firmes initialement commerciales et rapidement financières et manufacturières.

À ne regarder que ce réseau de villes riches, un observateur de l'époque aurait pu dire : « le monde est plat ». Les niveaux de vie moyens étaient les mêmes à Amsterdam, Gênes, Venise, Lyon ou Bruges. On y trouvait le même type d'acteurs économiques que nous qualifierons de « nomades », en intense interaction entre eux, surplombant une énorme masse de « sédentaires » englués dans ce que Braudel appelle la « civilisation matérielle », autrement dit l'économie de proximité. Bien évidemment, ce monde n'était pas plus plat qu'il ne l'est aujourd'hui¹, mais il est vrai qu'aujourd'hui comme alors, émerge un réseau de villes globales : New York, Londres, Bangalore, Shanghai, où règnent de puissants nomades surplombant une masse de sédentaires. Ainsi, par certains aspects, le monde actuel ressemble à l'Europe d'avant la révolution industrielle. En effet, l'interaction entre des réseaux d'acteurs globaux jouant des différences entre territoires et des pouvoirs politiques souverains sur des territoires limités, constitue la dynamique fondamentale de toute mondialisation. Aujourd'hui comme alors.

L'entrée dans les temps modernes : des inégalités sociales aux inégalités entre territoires

Le graphique suivant, tiré des travaux d'Angus Maddison, montre que l'histoire économique des deux derniers siècles est d'abord et avant tout celle d'une fragmentation. En 1820, le ratio du revenu par habitant du pays le plus riche – la Grande-Bretagne à l'époque – à celui de la zone la plus pauvre – l'Afrique – n'est que de 3,5. Puis, dans un petit nombre de pays qui ont connu la première révolution industrielle : la Grande-Bretagne d'abord, la plupart des pays européens ensuite, les États-Unis et le Canada, le Japon, l'Australie et la Nouvelle-Zélande enfin, les revenus par habitant augmentent continûment. À l'autre extrême, l'Asie et l'Afrique semblent victimes du phénomène anticipé par Malthus : la croissance économique y est presque entièrement absorbée par la croissance de la population, si bien que le revenu par habitant augmente très peu. Bien que les dernières données de Maddison datent de 1992, on perçoit nettement le décollage de la Chine à partir de 1980, et plus faiblement celui de l'Inde en dernière période. L'Amérique latine se trouve dans une situation intermédiaire. Elle commence à croître plus vite que l'Asie et l'Afrique à la fin du XIX^e siècle mais elle décroche à partir de 1950 du groupe des pays riches, le Brésil connaissant un sursaut dans la décennie 1970. Le ratio du revenu moyen par habitant du pays le plus riche de l'échantillon à celui des 46 pays africains de l'échantillon, qui était de 3,5 en 1820, passe à 7,2 en 1910 et à 17 en 1992.

PIB par habitant depuis 1820 (en \$ de 1990) selon Maddison



Source : Angus Maddison, *The World Economy*, Historical Statistics. OECD Publishing, 2003.

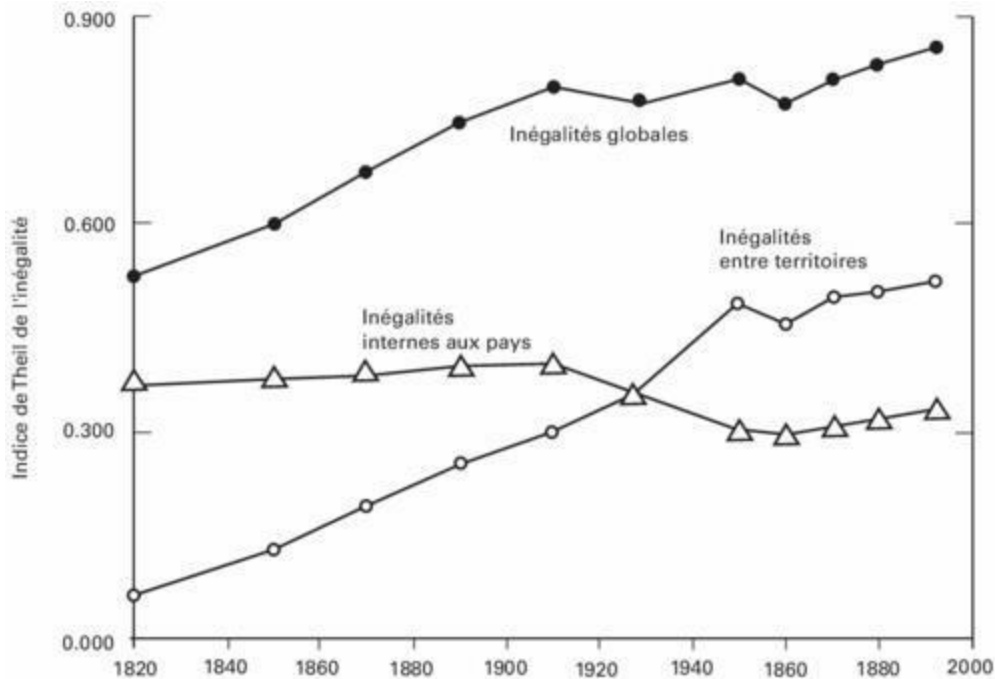
En rapprochant les données de Maddison et des données sur les inégalités internes aux pays, Bourguignon et Morrisson donnent un graphique (voir ci-après) beaucoup plus riche d'enseignements, car il mesure l'évolution des inégalités sur la même période. Bourguignon et Morrisson distinguent classiquement trois types d'inégalités : les inégalités internationales, mesurées par les écarts entre pays des revenus moyens par habitant ; les inégalités internes, c'est-à-dire la distribution des revenus à l'intérieur de la population d'un pays ; enfin les inégalités globales, mesurant la répartition des revenus au sein de la population mondiale considérée comme un ensemble, et qui sont évidemment la résultante des deux précédentes.

Il est beaucoup plus pertinent de raisonner en termes d'inégalités et d'évolution de celles-ci dans le temps, plutôt qu'en termes de niveau de richesse absolue.

La première raison est technique : il est assez difficile de mesurer l'évolution d'un PIB par habitant sur de très longue période, alors que le panier de biens produits a drastiquement changé. Dire, ce qu'indiquent les chiffres de Maddison, que le Japonais moyen « vit 28 fois mieux en 1992 qu'en 1820 (en pleine ère Edo, une sorte de perfection du système féodal) » est bien sûr qualitativement évident. Mais la mesure quantitative pose problème. La meilleure mesure quantitative de l'amélioration dans le temps long des conditions de vie est probablement l'allongement de la durée de vie elle-même. En revanche, dire « en 1992, l'Américain moyen dispose de 17 fois plus de biens et services que l'Africain moyen » est beaucoup plus précis, puisque l'ensemble des biens en principe à la disposition des uns et des autres est le même. La comparaison des revenus monétaires (au problème du taux de change près) fait alors sens.

La seconde raison, plus importante encore, est psychologique. Les individus perçoivent beaucoup mieux les richesses relatives, c'est-à-dire les inégalités, que l'évolution dans le temps de la richesse absolue. Au-delà d'un certain niveau de consommation qui satisfait les besoins fondamentaux en matière de nourriture, logement, santé et déplacements, on se perçoit riche ou pauvre essentiellement par rapport aux autres. À titre d'illustration du caractère relatif des notions de richesse et de pauvreté, Dalton Conley², citant un sondage, rapporte qu'à la question : « Quand vous constatez que d'autres personnes ont beaucoup d'argent, est-ce que vous vous sentez pauvres ? », c'est le groupe des gens gagnants plus de 200 000 \$ par an qui donne le plus fort pourcentage de réponses positives !

Les inégalités depuis 1820 selon Bourguignon et Morrisson



Source : F. Bourguignon, C. Morrisson, « The size distribution of income among world citizens : 1820-1998 », *American Economic Review*, septembre 2002.

L'article de Bourguignon et Morrisson confirme évidemment la fracture illustrée par les chiffres de Maddison. Mais il apporte des précisions du plus grand intérêt.

- L'inégalité globale, c'est-à-dire entre citoyens du monde pris ensemble, augmente continûment depuis 1820, avec cependant une pause entre 1910 et 1960.
- L'inégalité globale est principalement commandée par l'inégalité entre territoires, qu'illustrent les chiffres de Morrisson.
- L'inégalité interne a augmenté légèrement au cours du XIX^e siècle, puis de nouveau à partir de 1970. Elle s'est en revanche réduite au cours de ce que certains historiens ont appelé le « court XX^e siècle », c'est-à-dire entre la Première Guerre mondiale et les années 1980. L'essentiel de la réduction a cependant eu lieu entre 1910 et 1950, c'est-à-dire pendant une période considérée par certains économistes comme particulièrement calamiteuse.

La question essentielle que posent les deux graphiques précédents est donc la suivante. D'un monde de territoires presque égaux entre eux au XVIII^e siècle³, au sein desquels régnait une immémoriale inégalité sociale entre une grande majorité végétant au niveau de subsistance et quelques riches privilégiés – les princes et les bourgeois – comment se fait-il qu'on soit passé au monde actuel, où l'essentiel des inégalités vient des inégalités entre territoires ? Les deux récits qui suivent apportent quelques éléments de réponse.

Premier récit : Ascension, chute et victoire finale du libéralisme

Le premier récit, c'est celui des progrès chaotiques des idées libérales dans le domaine de l'économie et de la politique, en d'autres termes de l'« *open society* ». Il est bien résumé par Martin Wolf dans un chapitre intitulé : « *Raise, fall, and raise of a liberal global economy* » de son brillant livre contre les altermondialistes, *Why globalization works*⁴. Tout changement important de politique économique est toujours précédé d'une victoire dans le champ intellectuel de ceux qui la promeuvent. Le récit débute donc par la victoire intellectuelle de Ricardo, dont le moment décisif est la publication en 1817 de son œuvre majeure *Principes de l'économie politique et de l'impôt* qui démontre les avantages du libre-échange. Au milieu du siècle, le gouvernement de Grande-Bretagne abolit unilatéralement les lois qui protégeaient son agriculture, les « *corn laws* », et promeut avec un certain succès une politique de libre-échange des marchandises. Ainsi, la France du Second Empire signe un accord de libre-échange avec la Grande-Bretagne en 1860 (Accords Chevalier-Cobden), suivie peu après de l'Allemagne.

La libéralisation des échanges engendre une vague de mondialisation et de prospérité qui se prolonge jusqu'à la Première Guerre mondiale. La mondialisation favorise la diffusion de la révolution industrielle dans les pays qui adoptent le libre-échange, c'est-à-dire essentiellement l'Europe et ses colonies de peuplement. Ainsi que le Japon, mais uniquement après avoir été ouvert à coups de canons par l'escadre américaine du commandant Perry, preuve supplémentaire du rôle décisif de l'ouverture au monde dans la prospérité économique... Le retard du reste du monde s'explique essentiellement par le fait que les sociétés n'y étaient pas assez « ouvertes » au libre déploiement des nomades marchands, à commencer par les leurs. Le retard qu'elles ont commencé d'accumuler à partir du début du XIX^e siècle, et qui les rendra vulnérables à la seconde vague de colonisation qui se préparait, s'expliquerait par conséquent par des raisons culturelles et politiques.

Les dernières décennies du siècle jusqu'en 1914 (on admet ici que le XIX^e siècle se termine en 1914), « la Belle Époque », voient s'intensifier le commerce mondial, malgré des barrières douanières qui restent élevées. Mais encore plus les mouvements internationaux de capitaux, l'épargne des résidents de la vieille Europe finançant massivement les infrastructures et le développement des villes dans les pays alors émergents : l'Amérique, du Nord et latine principalement, mais aussi l'Europe de l'Est et la Russie (grâce aux fameux « emprunts russes »). Enfin c'est une époque d'importantes migrations, toujours de la vieille Europe vers les colonies de peuplement américaines et secondairement océaniques.

On considère aujourd'hui cette époque comme caractérisée par une puissante vague de mondialisation, une vague aussi – sinon plus – puissante (pour ce qui est du mouvement des hommes) que la vague actuelle.

Surgit alors, de manière assez inexplicable, le déchaînement des nationalismes qui conduit à l'effroyable catastrophe de la Première Guerre mondiale. L'Europe, qui s'était engagée

dans un progrès économique et matériel apparemment sans fin et qui était le lieu d'une création scientifique et artistique sans égale depuis la Renaissance, semble vouloir se suicider. Keynes dans ses *Conséquences économiques de la paix*, un livre d'une grande lucidité sur les désastreuses conséquences du traité de Versailles, illustre parfaitement l'incompréhension qui frappe les libéraux éclairés de l'époque devant le surgissement irrationnel et destructeur de ce qu'il appelle le « serpent » du nationalisme et de l'impérialisme. Le caractère inexplicable d'événements surgis de la sphère politique et venant interrompre un essor économique sans précédent est incontestablement le point faible de ce récit.

La Première Guerre mondiale ouvre alors une période noire qui s'étend jusqu'à la fin de la Seconde. Déchaînement de l'inflation pendant la guerre, interdisant ensuite le retour au système de l'étalon-dollar qui avait été si favorable aux exportations de capitaux et à la stabilité monétaire. Crise financière de 1929, à laquelle les États réagissent par un protectionnisme défensif, puis agressif, qui plonge tous les pays dans la récession. Effondrement du commerce mondial et des flux internationaux de capitaux. Repli sur soi des économies. Victoire des fascismes et des socialismes, considérés comme deux négations nationalistes équivalentes (en termes d'idéologie et d'atrocités) du libéralisme économique et politique.

Heureusement, les leçons de ce cauchemar sont tirées après la Seconde Guerre mondiale. La conférence de Bretton Woods met en place un nouvel ordre monétaire international pivotant autour du dollar, seule monnaie convertible en or, et caractérisé par un système de changes fixes mais ajustables entre le dollar et les autres monnaies. C'est alors que sont créés le FMI et la Banque mondiale, destinés à financer pour le premier les ajustements conjoncturels des économies dans le système de changes fixes, pour la seconde la reconstruction et le rattrapage de l'Europe, d'abord, puis du tiers-monde. La période voit la libéralisation progressive du commerce mondial dans le cadre de négociations multilatérales (Gatt), l'aide américaine à la reconstruction de l'Europe (plan Marshall) et du Japon ainsi que la Construction européenne : CECA puis traité de Rome instituant progressivement un marché commun.

La libéralisation des échanges de marchandises entraîne une croissance du commerce mondial deux fois plus rapide que celle du PIB, en particulier du commerce entre pays industrialisés. Ces flux commerciaux croissants exigent une augmentation des flux internationaux de capitaux, qui finissent par mettre fin au système de change en vigueur depuis Bretton Woods : déclaration d'inconvertibilité du dollar en 1971 et mise en place progressive d'un système de changes flottants. On s'inquiète un instant de l'absence de régulation du nouveau système monétaire et financier international. Mais les banques commerciales s'avèrent, très rapidement, parfaitement capables de créer des liquidités internationales (les euromonnaies) et de faire circuler l'épargne des pays où elle est excédentaire vers ceux qui en ont le plus besoin.

Les colonies et semi-colonies conquièrent peu à peu leur indépendance à l'égard des anciennes puissances coloniales avec le soutien bienveillant ou plus actif de la nouvelle puissance hégémonique : les États-Unis. Elles deviennent aussitôt le champ d'une rivalité

entre les États-Unis et l'URSS. Mais les plus grandes d'entre elles choisissent de s'en abstraire en se constituant en « tiers-monde » sous l'impulsion de la Chine de Mao et de Chou En-Lai, de l'Inde de Nehru, de l'Indonésie de Soekarno et de l'Égypte de Nasser. Ce mouvement se traduit également par la prise d'autonomie de l'Opep, qui avec l'accord tacite du gouvernement américain, provoque le premier choc pétrolier en 1973.

Dans les pays riches, les État « keynésiens » ont été « capturés » par les monopoles syndicaux et industriels, qui sont objectivement alliés pour entraver une saine compétition sur tous les marchés, marché du travail, marché des biens, marchés financiers. Ils poussent à une croissance continue des dépenses et donc des prélèvements publics. Les États deviennent hypertrophiés et s'avèrent alors incapables de faire face aux récessions provoquées par le premier puis le second choc pétrolier. Il devient indispensable de les réformer en profondeur.

C'est ce qu'opère fort heureusement le tournant libéral, préparé par l'offensive intellectuelle des économistes de l'école de Chicago et initié par Ronald Reagan aux États-Unis, rapidement suivi de Margaret Thatcher en Grande-Bretagne. Changement radical de politique monétaire pour lutter contre une inflation « à deux chiffres ». Politiques de l'offre pour stimuler par la compétition la hausse de la productivité. Accélération de l'ouverture des frontières aux mouvements de marchandises et de capitaux pour stimuler la pression compétitive extérieure.

Puis vient l'effondrement de l'empire soviétique, précédé par la conversion au capitalisme (sous la forme du « socialisme de marché ») du Parti communiste chinois après le « désastre » de la révolution culturelle. Le capitalisme et la démocratie parlementaire de type occidental, qui en est, non pas la condition (le contre-exemple chinois en témoigne), mais le corollaire inévitable à terme, s'affirment comme les modèles les plus efficaces imaginables (et non plus comme « les pires à l'exception de tous les autres », selon Churchill). Le grand débat des XIX^e et XX^e siècles est clos. C'est « la fin de l'histoire ».

Aujourd'hui, la mondialisation permet aux pays autrefois pauvres de choisir de rejoindre le modèle libéral. Ceux qui le font réussissent. Ceux qui s'y refusent s'enfoncent dans la plus abjecte pauvreté, avec tyrannie, guerre civile et étrangère et terrorisme en prime. S'il subsiste encore de la pauvreté dans le monde, ce n'est pas à cause de la mondialisation, qui « n'est pas coupable »⁵, c'est simplement parce qu'elle n'est pas assez avancée. Et elle ne l'est pas à cause des politiques désastreuses d'États généralement très corrompus.

L'histoire de l'après-guerre est donc celle de l'affirmation progressive du libéralisme économique, interne et externe, lequel, s'il s'accompagne d'une bonne gouvernance (la protection par l'État des droits de propriété et la « *rule of law* ») assure la prospérité maximum à ceux qui l'adoptent... Fin du premier récit.

Deuxième récit : Où l'on voit intervenir des nations et des classes

Ricardo a très bien compris l'intérêt, non seulement statique – puisque c'est lui qui le démontre – mais en réalité dynamique du libre-échange. S'il le préconise, c'est pour que l'Angleterre puisse se débarrasser de son agriculture à rendements décroissants et de sa classe de « *land lords* » parasites, pour se concentrer sur l'industrie capitaliste à rendements croissants, devenir ainsi « l'atelier du monde » et, grâce à cette puissance industrielle et économique, la puissance hégémonique. Mais dès les années 1830, Frédéric List le comprend aussi très bien et justifie la « protection des industries naissantes » en Allemagne et, de manière plus générale, dans toutes les nations qui veulent à leur tour se hisser au premier rang de la puissance.

Dès les années 1880, alors que, pour le premier récit, commence à se déployer l'âge d'or de la première globalisation moderne, l'Allemagne et les États-Unis (après la victoire dans la guerre de Sécession du Nord industriel et protectionniste sur le Sud agricole, esclavagiste et libre-échangiste) dénoncent les accords de libre-échange qu'ils ont passés quelques années auparavant, relèvent leurs tarifs douaniers et développent leur industrie à l'abri de ces barrières protectionnistes. Dans le même temps en Allemagne, Bismarck a compris que la bourgeoisie devait s'allier à la classe ouvrière montante pour la neutraliser et l'enrôler dans son projet national. Il autorise l'organisation de la classe ouvrière en syndicats et son intégration dans l'État à travers les premiers systèmes de sécurité sociale. L'industrie s'organise en immenses trusts dominés par un capitalisme financier.

Pendant ce temps, les puissances dominantes, dont le Japon en Asie, se lancent dans une course effrénée pour la conquête et le partage du monde. Cependant, plutôt qu'un pillage de celui-ci, la conséquence principale en est le blocage des capitalismes émergents en Chine, en Inde, en Égypte, etc. Dans *L'Impérialisme, stade suprême du capitalisme*, Lénine affirme que les contradictions internes de ces capitalismes de monopole, ainsi que l'alliance entre les bourgeoisies et « l'aristocratie ouvrière », les poussent à l'expansion territoriale et conduiront à la guerre pour un nouveau partage du monde entre la puissance dominante – l'Angleterre – et la principale puissance montante – l'Allemagne. Cette guerre pourrait rendre la révolution possible dans les « maillons faibles », comme la Russie. La guerre éclate en effet. La révolution bolchevique est victorieuse en Russie et manque de peu de l'être en Allemagne et en Europe de l'Est.

La période de l'entre-deux-guerres est marquée par un repli sur soi des économies nationales. En Europe et aux États-Unis, la vie politique est dominée par la réponse à donner à la menace du socialisme soviétique, pour la première fois incarnée dans un État et promu partout dans le monde par des partis communistes puissamment organisés et coordonnés par la III^e Internationale. La réponse prend deux formes : les fascismes, dans certains des pays qui ont été les plus menacés par une révolution socialiste dans l'immédiat après-guerre, dont l'Allemagne, et la social-démocratie, inventée à cette époque dans les autres, qui reprend et systématise les thèses de Bismarck et de Beveridge, complétées par celles de Keynes.

Contrairement à ce qu'affirme le premier récit, mis à part les quelques années suivant immédiatement le krach boursier de 1929, l'entre-deux-guerres est, dans ces pays, caractérisé par une croissance soutenue (cf. ci-dessus le graphique de Maddison), et surtout, comme le montre le graphique de Bourguignon et Morrisson, c'est la seule période depuis le début du XIX^e siècle où les inégalités économiques internes ont été réduites. Ce phénomène s'observe en particulier nettement dans tous les pays européens et aux États-Unis.

Pendant ce temps, dans le reste du monde, se forment et se renforcent les mouvements politiques qui, tous influencés – quoiqu'à des degrés divers – par la révolution soviétique, prendront la tête des luttes de libération nationale de l'après-guerre et, en Chine, de la guerre de résistance contre l'occupant japonais.

Après la Seconde Guerre mondiale, l'ordre monétaire international sous hégémonie américaine de Bretton Woods préserve l'autonomie des politiques économiques des États et permet aux pays dévastés de concentrer leurs efforts sur la reconstruction, tout en renforçant le pacte social démocrate. L'ouverture des frontières est progressive et le commerce international croît plus vite que le PIB mondial, mais principalement entre pays à niveau de développement équivalent, permettant ainsi de faire jouer à fond les économies d'échelle et de variétés. Les grands blocs : États-Unis, Japon, l'Europe dans son ensemble restent cependant relativement fermés, avec des mouvements de capitaux très limités préservant l'autonomie des politiques économiques. Dans ces conditions favorables, se déploient pleinement les cercles vertueux de ce que certains ont qualifié de « fordisme » et que j'ai appelé⁶ la « croissance social-démocrate autocentrée » (voir le schéma page 25).

La clef de voûte de cette croissance est un partage équilibré des gains de productivité entre profits, salaires et recettes publiques. Cet équilibre a une condition nécessaire : la relative fermeture des économies. C'est elle qui rend possible la célèbre politique de Henry Ford : « J'augmente mes ouvriers et si toutes les entreprises en font autant, la demande pour mes automobiles augmente. L'augmentation du volume de production abaisse les coûts et me permet d'augmenter à nouveau mes ouvriers tout en maintenant ou en accroissant mes profits. » Dans une économie plus ouverte, si on augmente les salaires ouvriers, les coûts augmentent d'abord, donc le prix des automobiles, et les ouvriers achètent des voitures produites à l'étranger, qui sont moins chères parce que les ouvriers n'y ont pas été augmentés.

Dans la croissance social-démocrate autocentrée, le partage équilibré de la valeur ajoutée est obtenu par deux types de moyens. Premièrement, des règles sociales qui instaurent un salaire minimum augmentant au même rythme que la productivité et qui généralisent les augmentations de salaires accordées par les secteurs les plus « progressifs », par exemple, en France, les conventions collectives. Deuxièmement, des dépenses publiques initialement destinées à jouer un rôle contracyclique (prendre le relais des dépenses privées en période de ralentissement économique) mais qui sont en réalité en augmentation tendancielle d'un cycle à l'autre, substituant ainsi régulièrement une consommation et des investissements publics aux consommations et investissements privés. La croissance ainsi soutenue de la demande privée et publique justifie de forts investissements de capacité des industriels, qui portent en eux de forts gains de productivité. La boucle des cercles vertueux est ainsi

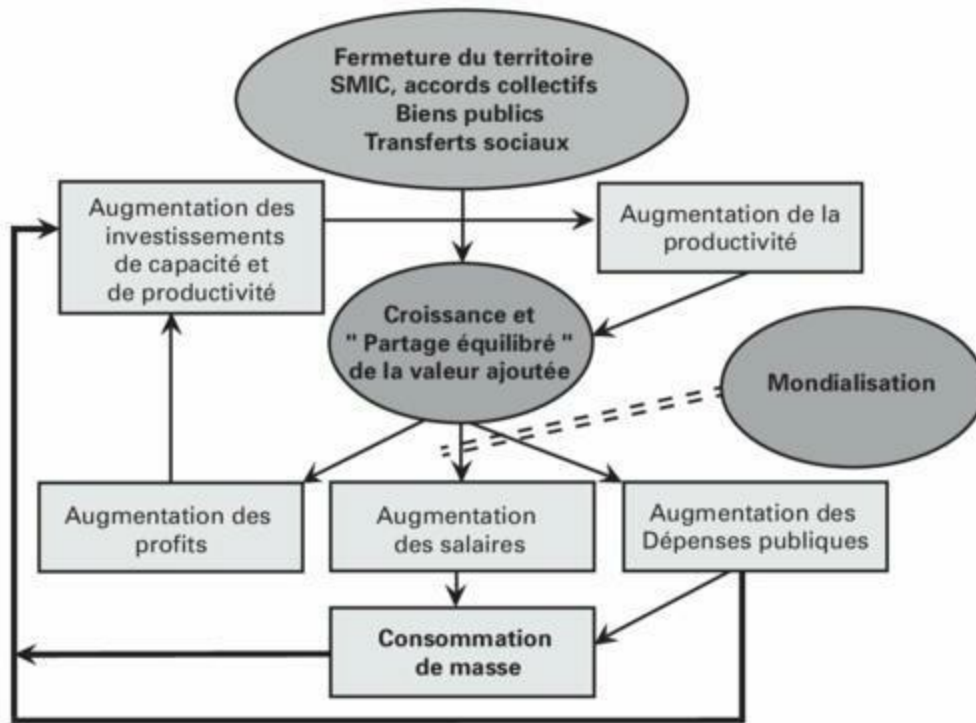
refermée. Ce type de croissance est le moteur d'un puissant rattrapage de l'Europe et du Japon qui connaissent de 1945 à 1973 des taux de croissance jusqu'ici inconnus : ce sont les « Trente Glorieuses ».

Dans le tiers-monde, les gouvernements issus de l'indépendance adoptent généralement des politiques « développementalistes » d'inspiration socialiste, qui connaissent des succès très variables. C'est le cas en particulier de la Chine et de l'Inde, avec cependant des formes de socialisme assez différentes. La croissance est vigoureuse, mais la poussée démographique est encore si soutenue que la plupart des pays ne parviennent pas à obtenir une croissance du revenu moyen par tête supérieure à celle des pays riches. L'écart entre les deux « blocs » continue donc de se creuser. Cependant, tout particulièrement en Asie, cette période est marquée par une immense accumulation de capital humain et social préparatoire à la phase suivante, où le rattrapage va s'amorcer puis s'accélérer.

Dans les années 1970 apparaissent un certain nombre de dérèglements dans les relations économiques internationales : dérèglement du système monétaire, chocs pétroliers. Ils provoquent une fuite en avant dans la dépense et l'endettement publics pour tenter de retrouver les niveaux de croissance antérieurs. De nombreux pays du Sud s'endettent ainsi massivement auprès du système bancaire qui recycle les pétrodollars, ce qui conduira à une grave crise de la dette à la fin des années 1980. Dans les pays riches, les gains de productivité ralentissent, la stagflation s'installe. Comment expliquer ce ralentissement ? Fin du rattrapage en Europe et au Japon ? Mais l'explication ne vaut pas pour les États-Unis. Épuisement des gains de productivité du fordisme ? Mais pour quelle raison ? Là se situe le point faible de ce récit : comment se fait-il que la belle dynamique des Trente Glorieuses se soit enrayée ?

En tout état de cause, on assiste à une ouverture commerciale croissante et qui s'étend aux capitaux, ouverture voulue à la fois par des firmes qui deviennent de plus en plus « multinationales » et des États qui ont un besoin croissant de financement extérieur, ouverture en fin de compte soutenue par la fraction supérieure des classes moyennes du *baby-boom* qui y trouve intérêt. Cette ouverture achève de briser les cercles vertueux de la croissance démocrate autocentrée. Dans des économies plus ouvertes, si on augmente les ouvriers, on met d'abord en danger la compétitivité internationale du territoire. Quant aux États, ils doivent limiter la croissance des prélèvements obligatoires, sous peine de faire fuir de leur territoire des firmes de plus en plus nomades. C'est ce qu'illustre le schéma ci-dessous. L'ouverture aux mouvements de marchandises et de capitaux déséquilibre le partage de la valeur ajoutée au détriment des revenus salariaux et de la dépense publique.

Les cercles vertueux de la croissance social-démocrate autocentrée (CSDA) et leur rupture par la mondialisation



Source : adapté de Pierre-Noël Giraud, *L'Inégalité du monde*, Gallimard, 1996.

À la fin des années 1960 et dans la première moitié des années 1970, ce modèle économique subit également deux assauts idéologiques et intellectuels de grande envergure. Le premier est indirect puisqu'il s'attaque non pas tant au modèle lui-même qu'à son alternative : le socialisme. Il s'agit de la révolution culturelle en Chine et du mouvement de révolte mondiale de la jeunesse de la fin des années 1960, le second étant en partie inspiré par la première, au moins dans son aile la plus radicale. Ces mouvements prennent en effet tout autant pour cible le socialisme de type soviétique et les partis « communistes » que la société bourgeoise, puisque les premiers sont considérés comme la forme la plus pernicieuse, parce qu'issus d'événements révolutionnaires, de la seconde. Après l'échec de la commune de Shanghai en 1967, point culminant de la phrase « révolutionnaire » de la révolution culturelle en Chine, après l'épuisement du mouvement mondial de la jeunesse, les formes d'État issues des révolutions victorieuses du XX^e siècle et les théories politiques qui les ont menées à la victoire sont définitivement disqualifiées. Le bloc soviétique ne s'effondrera qu'une quinzaine d'années plus tard, mais dans les esprits, il est déjà mort au début des années 1970.

Les dirigeants chinois, et pour cause, ont compris les premiers et ont réagi très vite : puisque le communisme voulu par la commune de Shanghai était impossible, autant se concentrer sur l'autre grande tâche de la révolution chinoise de 1949 : redonner à la Chine la place qui aux yeux de la plupart des Chinois est sa place naturelle dans le concert des nations : la première. Et pour ce faire, « peu importe que le chat soit noir ou gris, pourvu qu'il attrape les souris »⁷.

Les capitalismes n'ont donc plus d'ennemi. Sur cette base peut se déployer le second

assaut : contre le keynésianisme et plus généralement l'interventionnisme étatique qui avaient été la réponse à l'alternative socialiste de type soviétique. L'assaut est vigoureux et brillamment emmené par l'école de Chicago, Milton Friedman en tête. La voie est ainsi libre pour la mise en œuvre, au début des années 1980, de politiques libérales visant à réduire le rôle de l'État, même si le poids de celui-ci n'est pas tellement réduit en réalité, à transformer les systèmes financiers bancaires et cloisonnés qui caractérisaient les croissances social-démocrates autocentrées en un système de finance de marché globale, à accélérer la libéralisation du commerce des biens et à l'étendre aux services. La seconde grande vague de mondialisation des temps modernes est lancée.

En 1989, le bloc soviétique – KO debout – s'effondre. Les politiques dites de « transition » du socialisme au capitalisme vont alors fournir des occasions, extraordinaires car rarissimes en économie, « d'expériences » sur les conditions de fonctionnement des capitalismes. Ces politiques ne consistent nullement, contrairement à ce que prétendent à l'époque la plupart des experts occidentaux, en une simple libéralisation d'économies lourdement étatisées. Il s'agit de la création *ex nihilo* de droits de propriété privée et de marchés, ainsi que d'un État capable d'encadrer ce processus. Quand on ne s'est pas suffisamment soucié de l'État, et qu'on a voulu faire très vite, selon la théorie du « Big Bang » préconisée par les experts de Chicago et d'Harvard, la désorganisation de la production a été catastrophique et d'immenses inégalités se sont creusées, comme en Russie où un petit groupe d'oligarques, avec la complicité des dirigeants politiques, a fait main basse sur l'essentiel des ressources du pays. L'opération a relativement mieux réussi en Pologne, Tchécoslovaquie et Hongrie, où elle a été relayée par l'intégration européenne. Mais la palme revient incontestablement à la Chine, où le parti communiste (totalement insensible aux sirènes occidentales : « Pour qui se prennent donc ces jeunes barbares au long nez tout juste sortis des universités américaines qui prétendent donner des leçons à l'Empire du Milieu ? ») a mis en œuvre une politique très progressive et pragmatique, comme on l'a dit.

L'ex tiers-monde se scinde en deux. Précédée quelques « nouveaux pays industrialisés » avant-coureurs : Corée, Taïwan, c'est l'Asie presque tout entière qui s'engage dans un processus de rattrapage, tandis que l'Afrique et l'Amérique latine, gravement endettées dans les années 1980, sont mises sous tutelle par les organisations de Bretton Woods et se voient imposer les politiques d'inspiration libérale du « Consensus de Washington » durant les années 1990.

Dans les années 1990, après une longue période d'accumulation (« les ordinateurs sont partout, sauf dans les statistiques de productivité » disait Robert Solow), la révolution numérique se déploie pleinement. Ses orientations sont façonnées par la nouvelle vague de mondialisation, qu'elle renforce. Elle offre presque deux décennies de croissance très soutenue au pays de la frontière technologique, les États-Unis, dont elle renforce ainsi l'hégémonie. Au début du nouveau siècle cependant, cette vague de prospérité est victime de la finance globale de marché. Krach boursier en 2001, puis vigoureuse reprise soutenue par un crédit facile aux États-Unis et la dynamique propre des pays émergents. En 2008, crise financière généralisée, récession, crises des dettes souveraines en Europe et du

gouvernement de la zone euro. Le spectre d'une grande récession plane à nouveau sur l'ex monde « riche ». Fin du second récit.

Tels sont deux récits possibles des deux grandes vagues de mondialisation, séparées par une période de développement plus aut centrée des territoires, que nous avons connues depuis le milieu du XIX^e siècle. On voit que ces histoires sont inspirées par des conceptions différentes des rapports entre États et marchés, politique et économie, économie et société. Il ne s'agit pas aujourd'hui de choisir entre les deux. Nous en écrivons en effet certainement une troisième quand nous saurons quoi faire de notre avenir, car l'histoire n'est jamais qu'une façon d'envisager l'avenir. Ainsi, par exemple, s'agissant de l'histoire de la Révolution française, nous sommes passés au cours de ces deux siècles de celle de Michelet, dont le héros était Danton, à celle de Matthiez, héros : Robespierre, pour finir avec Furet, héros : Louis XVI... Non seulement chaque époque a les héros qu'elle mérite, mais elle trouve dans l'histoire les héros qui la définissent...

¹ Malgré ce qu'en dit Thomas L. Friedman : *The World is flat*, Farrar, Straus et Giroux, 2005.

² Dans un article du *New York Times* du 2 septembre 2008 : « Rich Man's Burden ».

³ D'autres études montrent que les écarts de revenus moyens entre l'Inde, la Chine, l'Europe et les États-Unis étaient encore plus faibles autour de 1750 qu'en 1820.

⁴ Yale University Press, 2005.

⁵ Titre de la traduction française d'un recueil d'articles de Paul Krugman parus en 1996.

⁶ Dans *L'Inégalité du monde*, *op. cit.*

⁷ Aphorisme attribué à Deng au moment du lancement des réformes économiques en Chine.

Chapitre II

ÉTAT ACTUEL DU PROCESSUS DE MONDIALISATION

A vant d'exposer ce qui fait actuellement débat à propos de la mondialisation, tentons de cerner les faits et les éléments d'analyse qui font très largement consensus.

L'ouverture commerciale

À l'issue de soixante ans de négociations commerciales internationales dans le cadre du Gatt puis de l'OMC, les barrières tarifaires pour la plupart des marchandises ont été abaissées à des niveaux extrêmement bas (moins de 5 %). Les derniers entrants à l'OMC dont les grands pays émergents : Inde, Chine et plus récemment Russie, conservent des régimes transitoires avec des droits de douane plus élevés. En revanche, les barrières non tarifaires restent dans certains domaines importantes, et ont parfois tendance à se renforcer. Un des cas le plus controversé est celui des subventions aux agriculteurs aux États-Unis et aux exportations agricoles dans l'Union européenne. Il existe aussi de nombreux cas où la circulation des marchandises est entravée au nom de considérations sanitaires ou environnementales. Enfin, la plupart des grands pays ont conservé des législations qui permettent, si les autorités nationales estiment qu'il y a « concurrence déloyale » de la part de producteurs situés à l'extérieur du territoire, d'élever temporairement des barrières douanières ou d'encadrer par des quotas certaines importations.

Sur le plan des techniques de transport, les progrès continus des transports maritimes depuis la Seconde Guerre mondiale permettent aux matières premières les moins chères à la tonne (à l'exception de l'eau et des matériaux de construction de base : granulats, ciments) d'être exportées avec profit d'Australie en Europe et d'Amérique latine en Asie. S'agissant des produits manufacturés, étant donné la massification que permettent la conteneurisation et l'accroissement de taille des conteneurs, une tonne transportée par mer sur 20 000 km consomme autant de carburant qu'une tonne transportée par camion sur 1 000 km. Mais la différence de coût est encore plus forte car les bateaux utilisent des fiouls lourds dont le prix est presque dix fois plus faible que le kérosène ou l'essence hors taxe. Le résultat est que, pour une paire de chaussures expédiée d'Asie, le coût du transport maritime n'excède pas 0,50 \$ par paire, soit moins que le coût de transport du port européen jusqu'au magasin distributeur¹. L'abaissement du coût et la rapidité des transports aériens permettent désormais de livrer des pièces détachées transportables par avion et les techniciens qui les accompagnent en moins de 48 heures pratiquement partout dans le monde. Même avec un pétrole autour de 100 \$ le baril, le coût du kérosène ne représente que 30 à 35 % du prix du billet pour les passagers, moins pour le fret qui voyage en partie en cargo mixte où ce sont les passagers qui paient le vol.

En conséquence, contrairement à ce que certains pensent et même espèrent, le renchérissement durable du prix du pétrole n'est pas susceptible de renverser les tendances du commerce mondial de marchandises.

La globalisation numérique

Quant aux coûts de transport de l'information numérisable, c'est-à-dire désormais des données, des textes, des sons et des images, il s'est véritablement effondré. C'est ce qui a rendu possible, *via* Internet, la production à distance des services qui passent par l'échange de données numériques. Il serait erroné d'en conclure que l'information circule désormais totalement librement. Ce n'est le cas, sauf quelques restrictions politiques dans certains pays, que de l'information numérisée. Or, l'information qui nous intéresse ici, c'est-à-dire l'information indispensable au fonctionnement des institutions et des firmes ainsi qu'à la coordination entre acteurs économiques par les marchés, est très loin d'être entièrement numérisable et échangeable *via* des réseaux d'ordinateurs. Une bonne partie de cette information est « tacite », c'est-à-dire qu'elle ne peut s'échanger que par le face-à-face entre individus, par un travail en commun dans des collectifs humains. Il en est ainsi en particulier dans les processus d'apprentissage, qui sont le véritable moteur des dynamiques de rattrapage économique. On ne peut pas tout apprendre par Internet.

La « globalisation numérique » a trois types d'effets sur la mondialisation économique qui nous intéresse ici :

- Elle bouleverse les manières de produire en abaissant significativement certains coûts de transaction et de coordination. C'est elle qui, avec la circulation d'une frange de cadres nomades qui passent leur temps en avion et emportent avec eux l'information non numérisable, assure la coordination entre les multiples unités, réparties dans le monde entier, d'une firme globale.
- Elle permet la production de services à distance, si ces services peuvent être rendus par l'échange d'information numérisable. C'est par exemple elle qui a permis le rapide développement d'une industrie des logiciels en Inde, des « *Call Centers* » au Maroc et des ateliers de secrétariat à Madagascar.
- Les très faibles coûts de diffusion de l'information numérisée et sa très grande accessibilité (les villages les plus reculés d'Afrique ont presque tous des antennes paraboliques qui permettent de recevoir des émissions de télévision du monde entier) ont évidemment aussi de puissants effets dans le domaine de la représentation que se font les hommes de l'état du monde. On ne traitera pas dans ce livre des effets idéologiques, politiques, culturels et sociétaux de la globalisation de l'information numérisée. Cependant l'accessibilité des images et des « nouvelles » a aussi des effets économiques. Elle donne à pratiquement chaque habitant de la planète une idée de la manière dont vivent les autres. Idée certes très déformée par les médias qui la propagent, mais qui donne néanmoins à chacun une vision beaucoup plus précise et frappante des inégalités économiques entre les pays et entre les hommes. Une telle circulation d'images contribue fortement à faire de la richesse une notion essentiellement relative. Ainsi, grâce à la globalisation numérique, les immenses inégalités, non seulement économiques mais politiques (dans la guerre en Irak, quel est le ratio entre le nombre de morts irakiens et le nombre de morts américains ?), sont désormais exposées aux yeux de tous, dans des raccourcis certes caricaturaux mais aux fondements bien réels. Il en

résulte que l'aspiration à la réduction des inégalités – réduction des inégalités entre pays, mais aussi réduction des inégalités internes à chaque pays – constitue inévitablement un puissant motif d'action tant pour les individus que pour les gouvernements.

La globalisation financière

Entre pays riches et avec un certain nombre de pays émergents, les contrôles des mouvements de capitaux ont disparu. Dans ce cas, un acteur résidant dans un territoire peut acquérir et revendre à volonté la monnaie et tous les actifs financiers émis dans un autre territoire. Les deux grands pays émergents, la Chine et l'Inde, conservent cependant un certain « contrôle des changes » c'est-à-dire des mouvements de capitaux. Au moins de certains types de mouvements de capitaux. C'est le cas également d'un certain nombre de pays pauvres, malgré les incitations pressantes du FMI dans les années 1990 à « libéraliser le compte de capital », pour favoriser les apports de capitaux étrangers. Dans l'ensemble cependant, les mouvements de capitaux sont beaucoup plus libres qu'au début des années 1980 où la libéralisation financière a commencé.

En situation de libre circulation des capitaux entre deux territoires, soit les politiques monétaires et plus généralement macroéconomiques des deux territoires sont indépendantes et non coordonnées, et le taux de change entre les deux monnaies fluctue nécessairement, soit le pays qui veut maintenir une certaine stabilité des changes avec l'autre doit aligner sa politique monétaire sur celle de l'autre. Ainsi, si les politiques monétaires en Europe et aux États-Unis sont indépendantes, le taux de change entre l'euro et le dollar fluctue amplement. Pour qu'il se stabilise, il faudrait une coordination des politiques monétaires entre ces deux zones. La Chine maintient un taux de change fixe du yuan avec le dollar, non pas en alignant sa politique monétaire sur celle des États-Unis, mais en restreignant les mouvements de capitaux aux frontières de la Chine. Cette impossibilité pratique de poursuivre à la fois trois objectifs – une liberté de circulation des capitaux, des changes stables et une indépendance des politiques monétaires –, mais seulement deux d'entre eux, est connue sous le nom de « triangle d'impossibilité de Mundell ».

La libéralisation des flux financiers entre territoires s'est accompagnée d'une libéralisation interne qui a pour l'essentiel supprimé les cloisons entre différents métiers de la finance, permettant aux institutions financières et en particulier aux banques, de les exercer tous. Le double mouvement de libéralisation interne et de globalisation a considérablement accru l'importance relative de la finance de marché, où les acteurs économiques échangent des titres entre eux sur des marchés (marchés des obligations, marchés des actions, marchés dérivés) par rapport à la finance dite « intermédiée », où ce sont principalement les banques qui collectent l'épargne et la canalisent sous forme de crédits bancaires vers les acteurs qui en ont besoin.

Enfin, la globalisation financière s'est accompagnée de la montée en puissance des investisseurs institutionnels, ces fonds de diverses natures qui gèrent de l'épargne pour compte de tiers. C'est un vaste ensemble qui va de la caisse de retraite, censée gérer les cotisations de ses membres afin d'obtenir un rendement moyen mais sûr à long terme, aux « *hedge funds* » les plus spéculateurs qui jouent avec un très fort levier d'endettement. Les investisseurs institutionnels, parce qu'il gèrent des sommes telles qu'ils peuvent faire varier significativement les cours des obligations et des actions, ont fini par imposer aux

entreprises ayant recours à l'épargne du public un certain nombre de « règles de gouvernance » et à favoriser le développement d'incitations (dont les *stock options*) destinées à ce que les dirigeants d'entreprises se soucient avant tout des intérêts de leurs actionnaires.

Désormais n'importe quelle firme ayant recours aux marchés financiers se voit impitoyablement comparée à toutes les autres par les investisseurs institutionnels. Si elle ne présente pas le même niveau de rentabilité pour ses actionnaires que d'autres entreprises présentant un risque équivalent, ses dirigeants sont sommés de s'en expliquer et de redresser la barre au plus vite, ou de subir une dépréciation rapide des actifs financiers que la firme a vendus, ce qui se traduit par une augmentation de son « coût moyen pondéré du capital ».

Les systèmes financiers se sont donc profondément transformés en trente ans. Avec l'émergence de firmes véritablement globale dont nous allons parler, il s'agit certainement de la transformation structurelle la plus profonde engendrée par la mondialisation économique actuelle.

Globalisation des firmes et généralisation des compétitions

Jusqu'aux premières années du siècle, le concept de « firme globale » est encore une anticipation. Les firmes qui sont dites globales conservent en effet encore des caractéristiques nationales marquées. Leurs dirigeants et leurs cadres supérieurs sont très majoritairement de la même nationalité. La langue de travail n'y est pas toujours l'anglais. La firme répartit certes ses activités dans de nombreux territoires, mais les activités les plus nobles, celles qui sont la source de la compétitivité de l'entreprise – la recherche-développement, la conception des produits, la construction des images de marque, l'approvisionnement en ressources financières – restent concentrées dans les pays d'origine ou du moins dans les pays riches, en Europe, aux États-Unis ou au Japon. Seules les unités intensives en main-d'œuvre telles que les fabrications de masse et le montage, ainsi que la distribution sont localisés dans les pays émergents ou pauvres, souvent chez des sous-traitants. Dans certains cas, plus rares car la globalisation financière est allée très vite, l'actionnariat reste majoritairement constitué de résidents du territoire d'origine.

La constitution de véritables firmes globales est un phénomène relativement récent et résulte d'un double mouvement. D'une part les firmes d'origine occidentale et japonaise ont commencé à développer dans certains pays émergents, essentiellement l'Inde et la Chine, les fonctions nobles évoquées ci-dessus, en particulier la recherche-développement et la fabrication d'éléments à très fort contenu technologique. D'autre part sont apparues des firmes émergentes particulièrement innovantes, non pas tant du point de vue technique, mais en ceci qu'elles ont beaucoup mieux compris les caractéristiques de leurs marchés, ont été capables d'offrir des produits plus adaptés, de les vendre en masse, et de constituer ainsi des réserves financières considérables. Elles se sont alors, dans un deuxième temps, lancées dans une globalisation de leurs activités, non seulement évidemment en exportant vers les marchés des pays riches, mais en y faisant des investissements directs, en particulier pour monter rapidement en gamme sur le plan de la technologie. L'exemple type est évidemment l'acquisition d'Arcelor par Mittal, donnant naissance à une firme vraiment globale de l'acier. L'heure est désormais à la constitution de réseaux de firmes véritablement globaux, grâce à des stratégies non plus seulement de sous-traitance et d'« *outsourcing* » mais de plus en plus d'alliances, de coopérations et de développements communs entre firmes issues du Nord et firmes issues des pays émergents.

En conséquence, la véritable firme globale, sans nationalité assignable, dont les cadres supérieurs et les dirigeants sont d'origines très diverses, dont la langue de travail est l'anglais, qui localise ses centres de recherches aussi bien dans la Silicon Valley ou à Grenoble qu'à Bangalore ou à Shanghai, qui n'a aucune préférence *a priori* pour la localisation de son siège social, ce genre de firme est en train d'apparaître.

Est-ce le devenir de la plupart des grandes firmes ? Est-ce le modèle pertinent dans tous les secteurs ? Certains États ne voudront-ils pas que se constituent des « champions nationaux » au moins dans certaines industries jugées « stratégiques ». La Chine par exemple a affiché de telles ambitions dans l'aviation, automobile, le nucléaire, la pharmacie. Bref,

va-t-on vers des réseaux véritablement globaux selon la définition ci-dessus, ou plutôt, comme c'est le cas pour les compagnies aériennes par exemple, vers des alliances de firmes conservant chacune une dimension nationale plus affirmée ? Ce sont des questions encore largement ouvertes.

Une chose est certaine cependant, la seconde transformation structurelle fondamentale de la mondialisation en cours est la constitution de firmes qui, quelles que soient leurs structures internes, d'ailleurs probablement variables selon les secteurs, localisent leurs diverses activités de plus en plus strictement en fonction des avantages que tel territoire, telle ville, présente à leurs yeux pour ce genre d'activité. Elles engendrent donc une compétition généralisée entre les territoires pour les retenir et les attirer.

Mise en compétition généralisée des territoires et des activités sédentaires qui s'y trouvent par des firmes globales nomades, d'une part, mise en compétition généralisée de ces firmes globales par les investisseurs institutionnels représentant des millions d'épargnants de base, d'autre part, tels sont les traits fondamentaux de la mondialisation actuelle.

Des États toujours actifs et puissants

On ne peut pas néanmoins parler d'« économie mondiale ». On n'en est même fort loin, si l'on entend par là une globalisation de tous les marchés, y compris naturellement le marché du travail. On ne pourrait parler d'une économie mondiale que si les hommes pouvaient librement traverser les frontières et aller travailler là où ils l'entendent, créant ainsi un marché mondial du travail. Tout le monde serait alors en compétition avec tout le monde. Il n'y aurait plus d'activités « sédentaires », celles qui restent attachées à un territoire et ne subissent qu'une compétition locale, au plus nationale.

Il n'en est pas ainsi, et ce n'est semble-t-il au programme de personne. Pourtant un véritable libéral, qui met au-dessus de tout la liberté de l'individu et qui croit aux vertus de la compétition en toutes circonstances, ne devrait-il pas militer pour l'ouverture totale des frontières aux mouvements migratoires ? Il faut reconnaître qu'ils sont très peu à le faire, mais il en existe, qui manifestent ainsi la cohérence de leur pensée.

Ce sont les entraves à la circulation des hommes qui permettent de faire la distinction entre des activités sédentaires qui ne sont en compétition qu'entre elles au sein d'un même territoire, voire au sein d'un espace beaucoup plus restreint – une ville, une rue – et les activités qui sont ouvertes aux grands vents de la compétition internationale. Le bâtiment et les travaux publics sont ainsi en Europe une activité sédentaire, mais uniquement parce qu'on n'autorise pas les milliers de Pakistanais et de Philippins qui construisent les gratte-ciel à Dubaï à venir en faire autant dans le quartier de la Défense à Paris.

Ainsi, malgré la généralisation de la compétition qui caractérise la mondialisation actuelle, des pans entiers de l'économie, en raison de l'existence des États et des obstacles qu'ils imposent à la circulation des hommes, échappent à une compétition autre que locale. Ces secteurs d'activité ainsi protégés de la compétition internationale représentent une part encore très importante, presque partout majoritaire, des activités économiques. Elle est assez difficile à quantifier avec précision, car « protégé de » ou « soumis à » la compétition internationale n'est pas une catégorie de la comptabilité nationale actuelle. De plus, l'importance relative du secteur protégé évolue en permanence sous l'effet de dynamiques contradictoires. D'un côté, il est érodé, soit par l'abaissement de certaines protections étatiques, soit par le progrès technique qui a par exemple permis d'introduire une compétition entre territoires pour des services autrefois sédentaires, tel le « *back office* » bancaire, les centres d'appels, etc. Mais d'un autre côté, au moins dans les pays riches, il s'accroît sous l'effet de l'évolution de la consommation des ménages vers moins de produits manufacturés et plus de services, en particulier de services à la personne.

C'est également l'entrave à la circulation des hommes, prérogative ultime des États, secondée il est vrai par le désir assez répandu de vivre dans le pays, la langue et la culture où l'on est né, qui conserve aux États le pouvoir de prélever sous forme d'impôts ou de cotisations publiques de sécurité sociale des parts historiquement très élevées du PIB pour produire des biens publics et opérer des transferts sociaux. Malgré les cures d'amaigrissement qu'ont voulu leur faire subir les politiques libérales de ces trente dernières

années, les États n'ont pas tellement maigri, si l'on en juge par l'évolution des taux de prélèvements obligatoires. Dans de nombreux pays, ce taux a même continué d'augmenter. Si bien qu'il faut se méfier *a priori* des thèses selon lesquelles la mondialisation a dramatiquement réduit le pouvoir des États. Certes, ce pouvoir ne se mesure pas uniquement à l'ampleur des dépenses publiques, mais leur niveau élevé signale tout de même des capacités d'action, qui peut-être pourraient être utilisées différemment, mais qui ne sont en aucun cas négligeables.

De plus, un certain nombre d'États dans les grands pays émergents ont conservé, d'une époque où ils étaient socialistes ou dotés d'un secteur public productif très important, la conviction de l'utilité d'une politique industrielle d'intervention active sur les firmes présentes dans leur territoire. Et l'on sait que ces États sont loin d'avoir libéralisé les mouvements de marchandises et de capitaux autant que ceux des pays riches.

Les États restent donc des acteurs majeurs des dynamiques en cours dans ce qu'on appelle généralement en français la « mondialisation » économique. Le terme de « globalisation », bien que traduit de l'anglais, serait sans doute plus approprié, puisqu'il signifie qu'un certain nombre de phénomènes se globalisent, mais pas tous. Si bien que malgré les puissantes forces d'homogénéisation que sont la globalisation financière et la globalisation des firmes, en raison du rôle toujours éminent des États, subsiste une diversité de capitalismes. Il est même certain qu'avec les capitalismes émergents, cette diversité augmente.

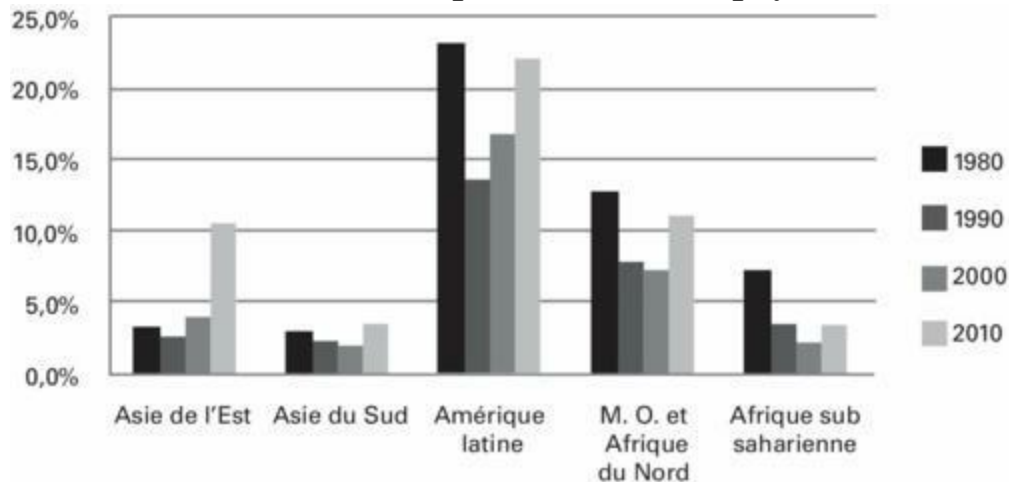
Mondialisation et évolution récente des inégalités et de la pauvreté

Un élément central du débat à propos de la mondialisation est son rôle dans l'évolution des inégalités économiques. Avant d'en venir à la cartographie des débats, faisons le point de ce que disent les chiffres en ce domaine.

Les inégalités entre territoires

La mesure d'un indice global d'inégalité entre territoires, s'il est utile pour analyser les tendances de très longue période, comme l'ont fait Bourguignon et Morisson, l'est moins pour l'analyse de la période récente, car il agrégerait des évolutions très contrastées. S'agissant des inégalités entre les territoires, les choses sont très claires (cf. tableau ci-dessous).

PIB par habitant de la zone/PIB par habitant des pays de l'OCDE, en %



Source : Banque mondiale, *World Development Indicators*.

Les pays en développement d'Asie sont engagés dans un processus de rattrapage des pays de l'OCDE en termes de PIB moyen par habitant. Il est particulièrement rapide en Asie de l'Est, c'est-à-dire en Chine. Il commence en Asie du Sud à partir de 2000. L'Amérique latine décroche dans les années 1980 (crise des dettes souveraines et plans d'ajustement structurels), mais rattrape dans les années 1990 et 2000. La moyenne des pays d'Afrique et du Moyen-Orient décrochent dans les années 1980 et 1990, puis rattrapent un peu, en partie en raison de prix soutenus des matières premières.

Les inégalités internes

En revanche, les inégalités internes à chaque territoire augmentent presque partout. Elles augmentent dans les pays riches, mais à des degrés divers. L'augmentation est marquée depuis trente ans aux États-Unis et en Grande-Bretagne, elle est à peine perceptible dans certains pays nordiques de l'Europe. Aux États-Unis, l'essentiel de la croissance économique des trente dernières années a profité aux revenus supérieurs et tout particulièrement aux très hauts revenus. Elles augmentent dans la majorité des pays du monde pauvre et émergent. Voici les grandes tendances qui se dégagent de l'évolution d'une soixantaine de pays pauvres et émergents pendant la période 1981-2004, selon le rapport *World Development Indicators* (WDI) de 2007 de la Banque mondiale. 36 pays de l'échantillon ont connu une croissance du revenu moyen par tête. Parmi eux, 26 ont connu une croissance des inégalités et 10 une réduction. Parmi les 23 pays où le revenu moyen par tête a diminué, 20 ont vu croître les inégalités internes, mais elles se sont réduites dans 3. Pour l'Inde et la Chine, qui font partie de cet échantillon, nous donnerons des données plus détaillées dans le chapitre VI. On peut cependant souligner dès maintenant que l'augmentation des inégalités est particulièrement spectaculaire en Chine, où elle partait d'un niveau relativement bas. Elle y a une dimension sociale mais aussi territoriale, avec un enrichissement beaucoup plus rapide des provinces côtières que des provinces intérieures. L'Inde, qui partait également d'un niveau d'inégalité interne relativement bas, connaît aussi une augmentation quoiqu'à un rythme pour l'instant plus modéré.

L'inégalité mondiale

La question de savoir si l'inégalité mondiale, c'est-à-dire l'inégalité entre hommes quel que soit leur pays, s'accroît ou diminue est plus controversée. Certaines études, fondées sur des enquêtes directes de consommation auprès des ménages, montrent une augmentation de l'inégalité mondiale durant les quinze dernières années. Cette tendance est contredite ou du moins fortement tempérée par d'autres études, fondées sur des données officielles de comptabilité nationale.

La pauvreté absolue

Une autre question controversée est celle de la proportion et du nombre des pauvres « absolus », ceux qui vivent dans une pauvreté incompatible avec la possibilité d'une vie digne. Il existe d'abord une controverse sur la définition de la pauvreté absolue. Le seuil de « moins de 1,25 dollar par jour », calculé avec les taux de change de parité de pouvoir d'achat, est une norme internationale utilisée en particulier pour fixer le premier des « Objectifs de Développement du Millénaire » adoptés en 2000 par l'Onu, qui est de réduire de moitié entre 2000 et 2015 le pourcentage des pauvres absolus dans la population mondiale. Ce seuil est parfois assez différent du seuil de pauvreté absolue défini dans la plupart des États pour leur propre compte. Ainsi, personne ne peut vivre avec moins d'un dollar par jour dans un pays riche, en Europe ou aux États-Unis. Et pourtant ces pays définissent aussi des seuils de pauvreté absolue, généralement comme un certain pourcentage

du revenu médian (moins de 30 % du salaire médian aux États-Unis). Cependant, les controverses ne sont pas telles qu'on puisse remettre en cause dans ce domaine comme dans celui des inégalités entre territoires, des tendances de fond assez claires, qui sont les suivantes.

Selon le rapport de la Banque mondiale (WDI 2007) cité plus haut, le taux de pauvreté absolue et le nombre des pauvres ont été fortement réduits en Asie de l'Est, plus modérément en Asie du Sud. Le taux diminue même en Afrique subsaharienne à partir de 1996, mais en raison de la croissance démographique, le nombre de pauvres s'y accroît entre 1990 et 2004. Au niveau mondial, on admet généralement que le taux diminue. La question de savoir si le nombre absolu des pauvres augmente ou diminue est plus controversée, comme le sont les évolutions de l'inégalité mondiale. Cependant, les chiffres régionaux ou par pays sont en la matière plus significatifs, puisque c'est à cette échelle qu'il convient de définir les politiques nationales et de coopération internationale, destinées à tenter d'atteindre le premier objectif de développement du millénaire : réduire de moitié d'ici 2015 le taux de pauvreté absolue.

La mondialisation en débat

Le débat sur la mondialisation, dont on peut dater l'éclatement public aux manifestations qui ont contribué à faire échouer la conférence de l'OMC à Seattle en 1999, a une structure finalement très simple. Il s'organise autour de trois pôles. Ceux qui y sont favorables sans conditions. Ceux qui pensent qu'elle amplifie et généralise dramatiquement les méfaits intrinsèques du capitalisme. Ceux qui pensent qu'elle est en soi bénéfique, mais à condition qu'elle soit beaucoup mieux « gouvernée ». En d'autres termes : les libéraux, les anti-mondialistes, les réformistes. Bien évidemment, ces trois pôles sont eux-mêmes assez hétérogènes, surtout les deux derniers, et les frontières sont parfois un peu indécises entre eux.

L'argumentation des libéraux a le mérite de la simplicité. La mondialisation accroît la compétition entre les acteurs économiques et contraint les États à se replier strictement sur leurs fonctions régaliennes fondamentales et indispensables. C'est excellent pour l'efficacité économique. Or l'efficacité économique est toujours une excellente chose pour tous. Il est possible que la mondialisation fasse, un moment donné, quelques perdants en même temps qu'une grande majorité de gagnants. Mais d'une part, presque toujours, ce n'est que temporaire et ceux qui sont initialement affectés finissent par être emportés avec les autres dans la croissance générale que la mondialisation engendre. L'enrichissement de ceux qui bénéficient de la globalisation finit en effet toujours par « ruisseler » jusqu'aux plus profondes des sociétés. D'autre part, si malgré tout subsistent encore de rares perdants, les gagnants peuvent toujours les dédommager. Ainsi globalement et sur le long terme personne ne perd. Tout le monde devrait donc être d'accord. S'il n'en est pas ainsi, c'est à cause de l'absence de culture économique qui caractérise malheureusement encore la plupart des gens. S'il reste aujourd'hui des centaines de millions d'hommes plongés dans la misère la plus abjecte, ce n'est certes pas à cause de la mondialisation, c'est au contraire parce qu'ils n'en bénéficient pas. Et s'ils n'en bénéficient pas, c'est toujours à cause de gouvernements incapables et corrompus. Toute l'argumentation est évidemment fondée sur la croyance fondamentale du libéralisme : les marchés sont les meilleures institutions de coordination imaginables entre des individus poursuivant légitimement leur intérêt personnel. L'État est certes indispensable au fonctionnement des marchés, en particulier il doit définir et faire respecter les droits de propriété et les contrats librement consentis entre les acteurs économiques. Il doit également fournir un certain nombre de « biens publics ». Mais il doit strictement se cantonner à ces rôles.

L'argumentation des anti-mondialistes est plus diverse. Elle manque aujourd'hui d'un adossement à une doctrine politique ayant la compacité et la simplicité du libéralisme. Et si le marxisme a joué ce rôle, il ne le joue plus désormais. Il semble cependant possible de distinguer un trait commun aux arguments des anti-mondialistes : la mondialisation « libérale » affaiblit dramatiquement le pouvoir des États et celui des organisations de salariés, de petits producteurs tels que les paysans, et plus généralement de la « société civile ». La mondialisation « libérale » livre ainsi le monde au pouvoir pratiquement sans

partage de ses nouveaux maîtres que sont les « multinationales ». Ces firmes, en l'absence de contre-pouvoir interne et externe significatif des autres « parties prenantes », sont elles-mêmes soumises aux insatiables appétits financiers de leurs actionnaires et de leurs dirigeants. En conséquence les multinationales surexploitent les peuples, abrutissent les consommateurs, généralisent la forme la plus brutale de capitalisme qu'est le capitalisme anglo-saxon et finalement détruisent la planète. Par ailleurs, la poursuite sans entraves du profit à court terme a transformé la finance en un vaste casino secoué par des crises de plus en plus violentes dont les peuples font systématiquement les frais. En bref, la mondialisation « libérale » ne profite qu'à une petite minorité qu'elle enrichit de manière indécente, accroît dramatiquement les inégalités, lamine la diversité culturelle du monde, massacre l'environnement. Pour les « anti » mondialistes, autrefois nommés les « alter » mondialistes, une « autre » mondialisation serait possible. Laquelle ? Cela reste encore, semble-t-il, à préciser au moment où particulièrement en France se déploient les discours plus radicaux des « dé » mondialisateurs.

Quant aux réformistes, ils se donnent volontiers la posture de sages qui se situent entre ces deux extrêmes. À leurs yeux, la libéralisation des flux de marchandises, d'information et de capitaux est bien porteuse de progrès économique pour tous, comme le soutiennent les libéraux. À condition cependant qu'elle soit maîtrisée par des gouvernements bien coordonnés dans le cadre d'institutions de gouvernance mondiale à renforcer significativement. À condition qu'elle laisse du temps aux adaptations nécessaires et parfois douloureuses. Bref, à condition qu'elle se conforme aux principes du « développement durable » défini comme un équilibre entre l'efficacité économique, l'équité sociale et la préservation d'une planète que nous devons laisser aux générations futures dans un état qui n'entrave pas leur propre développement. Le programme précis n'est pas encore vraiment élaboré, mais les réformistes y travaillent.

Si l'on examine plus en détail les thèmes débattus, on peut les classer en trois groupes. Les débats portent sur le rôle de la mondialisation dans l'évolution :

- des inégalités économiques (inégalités entre pays et inégalités sociales au sein de chaque pays) ;
- de l'instabilité économique (c'est ici principalement la finance globale qui est visée, bien que la finance intervienne aussi dans la question des inégalités) ;
- de l'environnement naturel (une question, on va le voir, dominée par celle de l'équité entre générations).

Et naturellement, ils portent aussi sur les moyens de remédier aux évolutions que les uns ou les autres estiment défavorables à l'humanité dans son ensemble ou à telle ou telle partie d'entre elle.

Pour les trois courants que nous avons évoqués, la mondialisation tend à unifier le monde. Pour le meilleur selon les libéraux, pour le pire selon les anti-mondialistes. Nous soutiendrons à rebours que la mondialisation actuelle n'unifie pas le monde. Elle est un puissant processus de redistribution des inégalités internationales et sociales, fait d'émergences rapides et de décrochages. Elle redéfinit les lignes de fracture. Elle fragmente le monde.

Avant d'analyser ces processus et les débats qu'ils suscitent, nous aurons besoin de deux points théoriques sur des questions économiques centrales dans la mondialisation actuelle : l'articulation entre les marchés et les États, les effets de l'ouverture des frontières sur la richesse des nations et les inégalités.

¹ Je remercie Yves Crozet, Directeur du Laboratoire d'économie des transports (LET), de m'avoir fourni ces données.

Chapitre III

ÉTATS ET MARCHÉS

La question de l'articulation et des rôles respectifs de l'État et des marchés est certainement une des plus fondamentales de l'économie. Elle est centrale dans la mondialisation, puisque celle-ci résulte de l'évolution des rapports entre États souverains sur un territoire et firmes nomades agissant dans et entre plusieurs territoires. C'est sur cette question que se différencient ceux que nous avons appelés les réformistes, qui pensent que la mondialisation actuelle a le plus grand besoin d'être régulée par des interventions étatiques, et les libéraux, qui pensent que les États n'ont rien de mieux à faire que la laisser se déployer encore plus librement. Or cette question a, sur le plan théorique, beaucoup évolué depuis une trentaine d'années.

Les imperfections de marché

Les résultats de la recherche économique ont en effet mis en évidence l'extrême extension, la grande diversité et la profondeur éminemment variable des « imperfections de marchés ». Les marchés réels sont très loin de fonctionner comme le décrivent les modèles de marchés de concurrence parfaite ou oligopolistique élaborés jusque dans les années 1960. Par ailleurs et dans le même temps, la recherche économique, mais aussi politique et sociologique, a mis en évidence des « imperfections de l'État », elles-mêmes très étendues, d'une grande diversité et de profondeur variable. Voyons en quoi.

Les imperfections de marché prennent principalement deux formes. La première est l'inexistence des marchés : il manque des marchés et ce manque entrave le bon fonctionnement des marchés existants. La seconde est l'imperfection de l'information indispensable au fonctionnement des marchés. Une des raisons fréquentes pour lesquelles il manque des marchés, c'est qu'il n'existe pas de droits de propriété sur certains biens et services qui sont pourtant utilisés dans l'activité économique, ce qui engendre des « externalités ». Par exemple, un industriel utilise l'eau d'une rivière pour déverser ses déchets. Il ne peut le faire gratuitement que si la rivière n'appartient à personne. Cela engendre un coût pour les acteurs situés en aval de lui au bord de la rivière. Ce coût est une externalité négative. Si l'industriel peut polluer sans contrainte, il polluera beaucoup plus que s'il devait négocier son niveau de pollution avec la collectivité concernée. C'est une imperfection de marché. Un entrepreneur innovant invente un nouveau produit très utile aux consommateurs, mais très facile à copier par ses concurrents. Ces derniers bénéficient gratuitement de l'invention. Ce bénéfice est une externalité positive. S'il en est ainsi, on peut penser que les entrepreneurs potentiellement innovants seront peu incités à innover. C'est une imperfection de marché.

Les imperfections de marché de ce type ne sont pas en théorie très difficiles à corriger. Il suffit que l'État institue des droits de propriété, et qu'un marché s'organise. Ainsi l'État peut donner la propriété des eaux de la rivière aux riverains. L'industriel pourra toujours polluer, mais uniquement à un niveau jugé tolérable par les riverains en aval qui lui demanderont, de plus, de compenser les effets de la pollution résiduelle. Les riverains en aval, ayant un droit de propriété sur l'eau de la rivière, l'ont en quelque sorte vendu à l'industriel. Dans le cas de l'invention facilement copiable, l'État peut instituer un système de brevets, ou plus généralement de « droits de propriété intellectuelle », tel que celui qui veut utiliser l'invention doit payer une redevance à l'inventeur. L'incitation à l'innovation sera ainsi sauvegardée.

L'autre source majeure d'imperfections de marché tient à la qualité de l'information, soit sur les biens échangés, soit sur les acteurs de l'échange. Ce type d'imperfection est beaucoup plus difficile à réduire, voire irréductible. Pour qu'un marché fonctionne correctement, il faut en effet que l'acheteur ait des informations suffisamment précises sur la qualité du bien qu'il achète. En situation d'information imparfaite, c'est-à-dire incomplète ou asymétrique, il faut que les acteurs se fassent au minimum « confiance » pour que les transactions économiques

puissent avoir lieu. La confiance est fondée sur des informations concernant les acteurs eux-mêmes, sur le caractère répété des transactions qui oblige les acteurs à soigner leur « réputation », enfin sur l'existence d'institutions impartiales, publiques ou privées, qui élaborent et font respecter des règles de comportement. L'importance de l'information et de la confiance (et plus généralement de ce qu'on appelle aujourd'hui le « capital social ») dans l'efficacité du fonctionnement des marchés a été très largement soulignée par les travaux théoriques et empiriques de ces dernières années. Si la qualité de l'information est insuffisante, cela peut être pour des raisons intrinsèques. Nous en verrons un exemple dans le cas du fonctionnement des marchés financiers. Cela peut être aussi parce que l'acquisition d'information a un coût, qui peut devenir excessif par rapport aux bénéfices attendus de la transaction économique. Dans ce cas, la transaction n'a pas lieu.

Ainsi par exemple, les plus pauvres dans les pays pauvres n'ont généralement pas accès au crédit bancaire. Ils ne souhaitent en effet emprunter que de petites sommes. Or pour une banque ordinaire, le coût de l'instruction du dossier, c'est-à-dire de l'évaluation du risque que présente ce genre d'emprunteur, devient vite supérieur au bénéfice qu'elle peut attendre du prêt. On sait que les institutions de micro crédit, dont l'exemple le plus célèbre est la Grameen Bank fondée au Bangladesh par Mohammad Yunus, ont réussi à lever en partie ces difficultés en jouant précisément sur la révélation d'une information productrice de confiance. En demandant à un groupe, en général de femmes, de se porter caution solidaire de l'emprunt fait par l'une d'entre elles, on économise d'avoir à collecter de l'information sur l'intérêt du projet : si les voisines de l'emprunteuse ont confiance en elle au point de se porter caution c'est très probablement que le projet est rentable. L'institution de crédit peut ainsi prêter des sommes beaucoup plus petites, sans que ses coûts d'information n'explorent.

Les trappes de pauvreté

L'un des graves inconvénients des imperfections de marché est qu'elles engendrent ce qu'on appelle des « trappes de pauvreté ». Comme leur nom imagé l'indique, ce sont des situations de grande pauvreté dont le fonctionnement « normal » des marchés interdit à un individu de sortir, alors qu'il en aurait en principe les capacités. Considérons par exemple un ensemble de paysans pauvres exploitant des ressources naturelles d'accès libre, telles que des forêts, des pâturages collectifs, ou des réserves d'eau souterraine. À partir d'une certaine pression démographique, il est inévitable que l'effort de chacun pour s'extraire de la pauvreté conduise à une surexploitation des ressources communes, donc à une dégradation de leurs services productifs et par conséquent à une aggravation de la pauvreté de tous. Un moyen de briser ce cercle vicieux serait que les paysans fassent quelques investissements pour améliorer la productivité des ressources naturelles. Ces investissements seraient rentables, mais les paysans sont trop pauvres pour pouvoir emprunter et investir : personne ne voudrait leur prêter ou alors l'usurier du village, à des taux excessifs et pour des volumes insuffisants.

Deux imperfections de marché se combinent donc pour les enfoncer sans espoir dans la pauvreté : l'absence de droits de propriété (éventuellement collectifs) sur les ressources naturelles, qui seraient susceptibles d'en discipliner l'usage, et l'absence d'un marché du crédit. L'État peut intervenir pour ouvrir cette trappe : fixer les règles, donc des droits, sur l'exploitation des ressources naturelles et les faire respecter, se substituer aux marchés défaillants du crédit, ou inciter le secteur privé du crédit à faire ce que spontanément il ne fait pas, en le réassurant par exemple, ou par toute autre méthode.

Quel rôle pour l'État ?

D'une manière générale, les imperfections de marché sont l'une des justifications théoriques principales des interventions de l'État dans l'économie. Ceci est admis depuis Smith et traverse toute l'histoire de la pensée économique. Mais dans le même temps où la recherche mettait l'accent sur les imperfections de marché, la conception de l'État que se faisait la théorie économique, du moins de l'État en tant qu'acteur de l'économie, s'est également profondément transformée. Il est vrai qu'elle était au départ particulièrement fruste. Longtemps, l'État fut considéré comme le représentant de « l'intérêt général », avec une variante marxiste où il représente certes un intérêt général, mais uniquement celui de la bourgeoisie.

Dans les dernières décennies, des modèles ont été développés où l'État peut être « capturé » par des groupes d'intérêts bien particuliers, ou défendre tout simplement l'intérêt des politiciens, qui est de rester au pouvoir. Par ailleurs, si les acteurs économiques souffrent d'une information imparfaite, tel est *a fortiori* le cas de l'État. En le supposant même, dans un cas particulier, soucieux de l'intérêt général, il est généralement très loin de disposer de toute l'information qui lui serait nécessaire pour concevoir et mettre en œuvre une politique économique vraiment efficace.

C'est ainsi qu'on peut facilement montrer que, face à une imperfection de marché, l'information dont dispose l'État pour la corriger peut s'avérer à ce point incomplète que la correction du mal risque d'être pire que le mal. Si l'on ajoute à cela que l'État est aux mains de grands prédateurs corrompus, il y a de fortes chances qu'il soit légitime d'affirmer que moins l'État intervient, mieux c'est, même face à d'évidentes imperfections de marché. Mais comme on le voit, ce n'est certainement pas pour des raisons théoriques.

Libéraux contre interventionnistes, une question de « diagnostic »

L'interprétation que nous donnons de ces développements théoriques est la suivante. S'agissant de l'équilibre à trouver entre l'État et les marchés, la théorie économique ne peut dire que des choses assez générales. Le passage aux recommandations politiques exige toujours l'analyse concrète d'une situation concrète, c'est-à-dire un diagnostic, une évaluation nécessairement en partie qualitative et donc subjective des imperfections respectives des marchés et des États.

Une illustration frappante de cette thèse est l'ensemble des phénomènes connus sous le terme de « malédiction des matières premières », dont nous reparlerons à propos de l'Afrique. Le constat empirique est le suivant : dans un très grand nombre de pays, le fait que le sous-sol contienne des minerais exportables (pétrole, gaz, métaux, diamants, etc.), loin d'être un facteur de développement, plonge au contraire la population du pays dans la misère et les conflits. Rien, dans un modèle économique sans imperfection des marchés et des États, ne permet d'expliquer pourquoi la détention de ressources minières devrait être une telle

malédiction. Et d'ailleurs, la malédiction n'a rien de systématique. Les deux Congo, l'Angola ou le Nigeria en sont incontestablement frappés. Il n'est pas certain que le Venezuela, même sous Chavez, y échappe. En revanche, elle épargne les Émirats du Golfe, le Botswana, la Norvège ou l'Alaska. Remarquons bien que la différence n'est pas une différence Nord-Sud, puisque le Botswana est toujours cité pour sa gestion exemplaire de la rente minière issue du diamant. La différence est bien évidemment ce qu'on appelle aujourd'hui la « gouvernance », c'est-à-dire la qualité de l'État, elle-même appuyée sur un « capital humain et social » élevé. Un État de qualité maîtrise et oriente efficacement les mécanismes de marché, à commencer par la négociation des rentes avec les compagnies pétrolières et minières. Il est dans ces conditions tout à fait évident que les modèles économiques représentant le partage et la circulation des rentes minières dans l'économie ainsi que les recommandations concernant la gestion des ressources minières par l'État qui sont pertinents en Norvège ne le sont certainement pas au Nigeria. Sauf évidemment si l'on s'en tient, s'agissant des recommandations, à des généralités du type : « améliorer la gouvernance, c'est-à-dire : plus de transparence, des règles claires et appliquées, des incitations plus puissantes et mieux alignées sur l'intérêt général, etc. ». Ce qui vaut à vrai dire pour toute politique économique.

Caractère séquentiel et local des lois économiques

L'économie politique contemporaine admet donc désormais que les États sont certes rationnels, mais que cette rationalité n'est pas nécessairement économique, au sens où par exemple elle viserait à « maximiser la croissance de la richesse moyenne d'un territoire ». En conséquence, puisque les actions des États sont décisives sur le fonctionnement des marchés et qu'il n'existe pas de marchés efficaces sans État, et puisque le capital social est une dimension essentielle de la richesse des nations, il faut admettre que l'analyse économique ne peut pas établir de lois générales valables en tout temps et en tous lieux. Elle doit établir des lois qui prétendent à la validité dans une certaine période historique, pendant laquelle les interventions des États sont globalement stables et le capital social d'un certain niveau.

Il s'ensuit par conséquent que des lois applicables à un pays et à une époque peuvent se trouver contredites, ou fortement modifiées, dans d'autres situations étatiques. On pense ici par exemple à la Chine et à l'Inde, dont la politique étatique ne se conforme pas aux règles adoptées par la plupart des pays riches en matière de circulation des marchandises, des capitaux et même des idées, et qui par ailleurs diffèrent fortement entre elles.

Caractère dynamique des lois économiques

L'omniprésence des imperfections des marchés et des États a une autre conséquence : les lois économiques ne peuvent pas, selon moi, être formulées uniquement sous forme de lois d'équilibre, ce qui est cependant encore très généralement le cas. Pourquoi ? Si les marchés et l'État sont imparfaits, c'est que l'information l'est. Plus précisément, produire de l'information a un coût, qui peut être si élevé que cela ne vaut pas la peine de la produire. Mais si l'information est produite, elle ne peut l'être instantanément. Cela prend du temps, comme tout processus de production. La diffusion de l'information, en particulier les processus d'invention et d'apprentissage, prend également du temps. Une des dimensions de l'imperfection des marchés est ainsi qu'ils ne sont jamais à l'équilibre. Ils y tendent certainement, mais ils peuvent ne jamais y parvenir si la cible, l'équilibre, bouge trop vite pour les temps caractéristiques de production et de diffusion de l'information. Il n'y a guère que certains marchés financiers qui s'exemptent de cette règle, mais nous verrons qu'ils présentent d'autres caractéristiques, en particulier une instabilité intrinsèque. Si l'on introduit le temps et les rythmes variables qui caractérisent les différents processus de « production » économiques, tout particulièrement les rythmes d'invention et d'apprentissage, alors les lois économiques doivent être formulées sous forme dynamique, sous forme de modèles d'évolution dont les trajectoires sont fortement déterminées par des paramètres initiaux ou d'environnement que l'économie doit considérer comme exogènes et qui peuvent varier significativement dans le temps ou dans l'espace.

De la difficulté des propositions normatives en économie

Rappelons enfin une dernière caractéristique de l'économie, qui n'est pas liée aux imperfections des marchés et des États, mais qu'il sera indispensable d'avoir à l'esprit quand nous analyserons les politiques proposées pour infléchir le cours actuel de la mondialisation. L'économie ne peut être normative, c'est-à-dire porter des jugements sur le caractère « favorable » ou pas de certaines évolutions ou sur le caractère « souhaitable » ou pas de certaines politiques, que si elle s'est donné au préalable un système de normes. Ces normes sont des normes d'équité. Elles ne sont pas de nature économique. Il est en effet impossible de définir « l'intérêt général » de l'intérieur de l'analyse économique. Certains économistes n'ont pu prétendre le faire qu'au prix de deux hypothèses que l'on peut aisément juger inadmissibles. La première est que les calculs de variations du « bien-être général », qui permettent de juger qu'une politique est « souhaitable », supposent de comparer les pertes des uns avec les gains des autres. Une comparaison qui n'est certes pas impossible à concevoir en théorie, mais impossible à quantifier précisément. La seconde hypothèse héroïque est que la perception par chacun de sa situation économique est absolue et non pas relative. Autrement dit, par exemple, si les pauvres voient leurs revenus augmenter faiblement, alors que les revenus des riches, eux, explosent, les pauvres sont supposé satisfaits : ils ne considèrent que l'évolution de leurs propres revenus dans l'absolu, ils ne se comparent pas aux riches. Or, on l'a vu, on peut légitimement soutenir que le concept de richesse, au-delà d'un certain niveau de subsistance, est essentiellement relatif.

En conséquence, si l'on conteste les hypothèses de comparabilité et d'indépendance des variations de revenus des acteurs économiques, alors toute normativité purement économique devient impossible. Tout jugement sur une politique économique repose sur une norme *a priori*, de nature éthique, qui permet de comparer les niveaux de bien-être individuel. Ainsi par exemple, les « Objectifs de Développement du Millénaire¹ » sont implicitement fondés sur l'adoption de la norme éthique proposée par le philosophe John Rawls² : « doivent être adoptées les politiques économiques qui améliorent le sort des plus défavorisés ». Si la richesse est essentiellement relative et si ce genre de politique améliorerait certes le sort des plus pauvres mais faisait également exploser les inégalités, d'autres normes, en particulier des normes accordant moins d'importance à la réduction de la pauvreté absolue et plus à celle des inégalités, conduiraient à rejeter ces politiques.

Il s'ensuit qu'une analyse économique rigoureuse ne prétend qu'à :

- Décrire et si possible quantifier les gains et les pertes monétaires des individus concernés par une évolution ou une politique économique particulière. Sans porter de jugement en tant qu'économiste.
- Construire des scénarios, c'est-à-dire des descriptions de ce que pourrait être la poursuite des dynamiques en cours, sous un jeu d'hypothèses concernant les actions des États. Autrement dit, indiquer des sentiers possibles, sous condition d'actions spécifiées.

Évaluer qui sont les gagnants et les perdants des évolutions en cours et des politiques

proposées, tracer des chemins possibles, en fermer quelques-uns, voilà ce que peut faire l'économie. Une conséquence de cette thèse est que le débat sur les politiques économiques entre droite et gauche n'est pas un débat économique, mais un débat « de société » structuré par le choix de normes de jugement qui sont des normes d'équité. Il y a donc incontestablement des politiques économiques que l'on peut qualifier de droite, et d'autres de gauche, mais il n'y a pas d'analyse économique de droite ou de gauche, du moins dans la dimension théorique. Cependant la dimension « analyse concrète d'une situation concrète » de l'analyse économique, dont nous avons souligné l'importance, est nécessairement en partie subjective. En effet elle consiste, dans des situations historiquement données, à porter un « jugement » sur les imperfections relatives des États et des marchés. Elle reste donc influencée par des « visions » du monde et des normes éthiques. Il est donc bien compréhensible que les économistes aient du mal à distinguer, dans leurs analyses concrètes, la part d'analyse économique rigoureuse et la part de jugement subjectif. Mais ils devraient au moins s'y efforcer. Certains ne le font pas toujours.

¹ Voir chapitre II.

² John Rawls, *Théorie de la justice*, Seuil, « Points », 1997.

Chapitre IV

MONDIALISATION, RICHESSSE DES NATIONS ET INÉGALITÉS

La question des avantages du libre-échange des marchandises entre les territoires est également, comme celle des rapports entre États et marchés, une des plus anciennes de l'économie. Dès avant les classiques Smith et Ricardo, les mercantilistes et les physiocrates s'en étaient préoccupés. Dans ce domaine aussi, contrairement à ce que la vivacité des débats pourrait faire penser, il n'y a en fait pas ou très peu de controverses proprement théoriques entre économistes contemporains.

Libre-échange et richesse des nations chez Ricardo

Ricardo établit que si deux territoires ont des prix relatifs différents, chacun a intérêt à se spécialiser dans les productions dont le prix relatif est chez lui le plus faible et à échanger avec les autres. Ce qui est contre-intuitif dans ce théorème, c'est qu'il est vrai même si dans l'un des territoires la production de tous les biens est plus efficace, c'est-à-dire utilise moins de facteurs de production que dans l'autre. On raconte qu'à l'un de ses amis, prix Nobel de physique, qui le mettait au défi de citer un seul théorème contre-intuitif de la théorie économique, Samuelson, premier lauréat du prix Nobel d'économie, cita le théorème des avantages comparatifs de Ricardo en l'illustrant de la manière suivante. « Moi, Paul Samuelson, je pense être meilleur économiste que mon assistante. Il se trouve que je suis aussi meilleur dactylographe. Ayant appris très jeune, je tape un manuscrit deux fois plus rapidement qu'elle. Pour autant, n'ai-je pas intérêt à lui confier la frappe de mes manuscrits et à me spécialiser dans la production de théorie économique ? » La réponse est évidente, c'est celle du théorème de Ricardo : chaque individu, comme chaque territoire, a intérêt à se spécialiser dans les productions pour lesquelles il a un avantage comparatif¹.

Dès le départ cependant, Ricardo, comme ses contradicteurs, admet qu'il faut se placer dans une perspective de croissance, donc dynamique. Dans les activités à rendements croissants, et c'est précisément le cas général dans l'industrie par opposition à l'agriculture, l'avantage comparatif d'un territoire peut venir simplement de ce qu'il s'est lancé dans une industrie le premier. S'il s'y spécialise, il continuera à progresser, à réduire ses coûts, et ainsi l'autre territoire n'a aucune chance de pouvoir un jour développer avec succès une telle industrie, s'il accepte le libre-échange. Mais si l'autre territoire protège initialement son « industrie naissante », à condition (ceci est essentiel) de remplacer la concurrence extérieure défaillante par une très forte compétition interne, il se pourrait qu'au bout d'un certain temps, grâce aux rendements croissants, elle devienne compétitive avec celle du premier pays. Comme on l'a évoqué dans le chapitre historique, cette théorie a été développée par Frédéric List peu de temps après celle de Ricardo.

Les rendements croissants sont une imperfection de marché, puisqu'ils conduisent au monopole de celui qui s'est lancé en premier dans une industrie. Dans un tel cas, la validité du théorème de Ricardo admet une exception. Or il existe bien d'autres imperfections de marché². Ainsi par exemple, au plan théorique, il ne fait pas de doute que les règles d'organisation des échanges doivent tenir compte des externalités positives et négatives engendrées par les activités économiques dont la localisation évolue sous l'effet de l'ouverture des frontières. Il ne sert à rien de taxer les industries qui émettent des gaz à effet de serre dans un territoire, si cela les conduit à délocaliser leurs usines dans un autre territoire qui lui ne les taxe pas.

La prise en compte des externalités environnementales mais aussi culturelles fait d'ailleurs aujourd'hui l'objet de controverses assez vives entre États. L'Union européenne s'oppose ainsi aux États-Unis sur la question des OGM. Pour l'Union, les OGM sont susceptibles d'engendrer des externalités négatives. Avant que le contraire ne soit

éventuellement prouvé, elle invoque le « principe de précaution » pour en restreindre l'importation, ce que les États-Unis considèrent comme une entrave injustifiée au libre-échange. De même, le gouvernement français justifie une protection du cinéma « national » qui limite la pénétration du cinéma américain, au nom des externalités positives qu'engendrerait le maintien d'une certaine diversité culturelle. Le même argument est utilisé pour imposer des quotas d'œuvres françaises à la radio et à la télévision.

En résumé, le théorème de Ricardo est incontestablement robuste. En théorie, le libre-échange a en effet des avantages identiques au progrès technique, que pratiquement personne ne songe à critiquer : il permet d'obtenir la même chose avec moins d'efforts. Mais si, d'une part, on prend en considération les imperfections de marché et que, d'autre part, on raisonne en dynamique, ce résultat souffre de nombreuses exceptions.

Libre-échange et inégalités

Dès les années 1940, Samuelson a établi avec Stolper un théorème montrant que le libre-échange, s'il augmente la richesse moyenne des deux pays qui s'y livrent, peut aussi provoquer un accroissement des inégalités dans l'un d'entre eux et un resserrement dans l'autre. Le modèle est le suivant : deux territoires diffèrent par la proportion relative des travailleurs qualifiés et non qualifiés. Dans l'un, l'Europe par exemple, le ratio (nombre de qualifiés) / (nombre de non qualifiés) dans la population active est plus élevé que dans l'autre, un pays moins développé, l'Inde par exemple. En conséquence, les qualifiés étant relativement plus nombreux en Europe, le ratio (salaires des qualifiés) / (salaires des non qualifiés) est initialement plus faible en Europe qu'en Inde. Dans ce modèle on suppose que l'Europe et l'Inde disposent des mêmes techniques de production et peuvent fabriquer aussi bien des avions que des tee-shirts. Mais les biens utilisant beaucoup de travail qualifié, comme les avions, sont relativement meilleur marché en Europe puisque le travail qualifié y est relativement meilleur marché qu'en Inde. L'Europe se spécialise donc dans les avions, tandis que l'Inde se spécialise dans les biens utilisant beaucoup de travail non qualifié, comme les tee-shirts.

Du fait de cette spécialisation, les écarts de salaires entre qualifiés et non qualifiés s'accroissent en Europe au profit des premiers, car l'industrie aéronautique s'y développe et demande de plus en plus de travail qualifié, tandis que l'industrie textile est délocalisée en Inde et licencie des non qualifiés. En revanche, les inégalités sont réduites en Inde où les qualifiés, qui étaient rares et donc très bien payés par rapport aux non qualifiés, sont désormais en compétition avec les qualifiés européens, tandis que les non qualifiés voient leur demande augmenter avec le développement rapide de l'industrie textile. Remarquons dès maintenant que si le gouvernement du territoire où les inégalités s'accroissent veut limiter cet accroissement, il existe un moyen très simple de le faire. Taxer les bénéficiaires directs du libre-échange, en l'occurrence les qualifiés, et utiliser cet argent à compenser les perdants, c'est-à-dire les non qualifiés, ou plus intelligemment à les former pour qu'ils deviennent à leur tour des qualifiés. Quels que soient ces transferts, ils laisseront toujours des gagnants du libre-échange, puisque (théorème de Ricardo) le libre-échange accroît le revenu moyen dans ce territoire.

Comme le théorème de Ricardo, celui de Stolper-Samuelson illustre une idée forte : le libre-échange peut fort bien accroître le revenu moyen dans un territoire, tout en y aggravant les inégalités. Il peut aussi faire l'inverse : accroître le revenu moyen et réduire les inégalités. Mais comme celui de Ricardo, ce théorème souffre de son caractère statique, qui ignore les imperfections de marché, les frottements et donc les différences de rythme.

Le temps, ou la fuite sans fin vers les équilibres de marché

Imaginons maintenant que dans les deux territoires considérés ci-dessus, l'Europe et l'Inde, on parte d'un équilibre des marchés du travail qui détermine la rémunération du travail qualifié et celle du travail non qualifié en situation d'autarcie. Survient le choc de l'ouverture des frontières qui modifie les conditions de l'équilibre de ces marchés, au profit des qualifiés en Europe et au profit des non qualifiés en Inde, comme on l'a vu. Ce choc pourrait aussi bien être provoqué par une évolution technique. Par exemple : en Europe, la généralisation des ordinateurs conduit à une augmentation de la demande de travail qualifié et à une réduction de la demande de travail non qualifié. Conséquence immédiate, les salaires des qualifiés augmentent, sans que leur nombre n'augmente immédiatement, ceux des non qualifiés diminuent car bon nombre d'entre eux sont réduits au chômage, ce qui pèse sur les salaires des autres.

Les mouvements initiaux des rémunérations relatives vont dans un premier temps au-delà de ce que serait un nouvel équilibre de long terme, issu de l'ouverture des frontières ou du progrès technique. Mais, normalement, des mécanismes de retour à ce nouvel équilibre se mettent progressivement en place. Par exemple en Europe, l'augmentation des salaires des qualifiés par rapport à ceux des non qualifiés incite à des investissements en formation, pour qualifier une partie des non qualifiés, ce qui ramène les marchés au nouvel équilibre.

Il y faut naturellement du temps. Si l'on introduit le temps, par exemple le temps d'apprentissage, alors il faut comparer des rythmes d'évolution. Il se peut par exemple que l'ouverture des frontières et/ou le progrès technique éliminent des emplois non qualifiés³ à un rythme supérieur au rythme d'apprentissage qui transforme les individus non qualifiés en qualifiés. Les marchés ne sont alors jamais équilibrés, ils sont dans une fuite sans fin vers l'équilibre. Et des inégalités, qui vont au-delà de ce qu'elles seraient à l'équilibre, peuvent non seulement apparaître mais perdurer.

Les théories à l'épreuve des faits

Quant à la pratique historique des États à l'égard de l'ouverture des frontières aux mouvements de marchandises, elle présente des situations très contrastées. Le protectionnisme a incontestablement été l'un des instruments du rattrapage de la Grande-Bretagne par l'Allemagne et les États-Unis à la fin du XIX^e siècle, ainsi que des États-Unis par le Japon dans les années 1950 à 1970. Tout aussi incontestablement, le protectionnisme a contribué à plonger de nombreux territoires dans le marasme économique, par exemple en Amérique latine où les tentatives de protéger la naissance d'une industrie nationale à partir des années 1930 se sont globalement soldées par des échecs. Dans le monde actuel, des analyses économétriques approfondies ont tenté de mettre en évidence un lien entre l'ouverture des frontières et la croissance économique dans les pays du tiers-monde. Elles ne sont pas vraiment concluantes. Certains auteurs pensent avoir prouvé ce lien, d'autres, sur la base des mêmes données, le contestent.

S'agissant des inégalités, comme indiqué précédemment, elles ont augmenté depuis une trentaine d'années dans les pays riches, mais de façon très variable selon les pays. En revanche, contrairement au théorème de Stolper-Samuelson, elles ont également augmenté dans la plupart des pays pauvres et émergents. Mais dans cette zone encore à des degrés divers, et avec des exceptions, comme nous l'avons indiqué ci-dessus au chapitre II. La réalité illustre bien la diversité des phénomènes dynamiques que la théorie, trop souvent statique, ne parvient pas encore à saisir dans leur complexité.

Un cadre analytique de « L'Inégalité du monde »

Présentons maintenant le cadre analytique que je propose pour tenir compte de cette diversité et étudier en dynamique les effets de la mondialisation sur la croissance et les inégalités internes aux territoires. Puisque nous nous intéressons aux effets de la mondialisation sur les inégalités de revenus moyens entre pays d'une part, et entre grands groupes sociaux à l'intérieur d'un pays d'autre part, il nous suffira d'utiliser :

- un découpage de l'espace mondial en « territoires économiques », séparés par des frontières ;
- une distinction des acteurs économiques entre « firmes nomades » et « firmes sédentaires », selon qu'elles agissent entre territoires différents ou uniquement au sein d'un même territoire ;
- une distinction des emplois dans un territoire entre ceux qui produisent des biens et services échangeables internationalement et ceux qui produisent des biens et services ne traversant pas les frontières et qui sont donc protégés de la compétition internationale directe.

Territoires et États

D'un point de vue économique, l'espace mondial est fragmenté en territoires, séparés par des frontières. À leurs frontières, les États élèvent des obstacles à la circulation des acteurs et des objets de l'économie : les hommes, les marchandises, les capitaux, les informations. En revanche, au sein d'un même territoire, acteurs et objets circulent beaucoup plus librement, ce qui constitue un très puissant facteur d'homogénéisation de la richesse. Comment se fait-il que les États fédérés qui composent les États-Unis d'Amérique, malgré de très grandes différences initiales, aient vu leur richesse moyenne converger rapidement et croître à peu près à la même vitesse par la suite ? Comment se fait-il, dès qu'un des États prend du retard, que de puissants mécanismes de rattrapage s'exercent comme automatiquement ? Essentiellement, par la libre circulation des marchandises et des capitaux, mais surtout, des études très précises l'ont montré, par celle des hommes. L'Europe en donne un autre exemple. Jamais le rattrapage de l'Espagne et du Portugal, ou aujourd'hui des pays de l'Est, n'aurait été aussi rapide sans l'intégration à l'Union européenne où circulent librement marchandises, capitaux et hommes. Si cependant la convergence des niveaux de richesse moyenne entre les anciens territoires séparés qu'étaient les États membres n'est pas encore plus rapide, c'est essentiellement parce que la circulation des hommes est limitée, non pas en droit, mais en fait, à cause de la diversité des langues.

Rien de tel entre territoires différents, et c'est la raison essentielle pour laquelle la formidable augmentation des inégalités de richesse dans le monde depuis la fin du XVIII^e siècle est avant tout une augmentation des inégalités entre territoires économiques.

Firmes nomades, firmes sédentaires et richesse des nations

Les firmes nomades sont celles qui transforment et font circuler des objets économiques entre territoires différents. Les firmes sédentaires font la même chose : transformer et faire circuler des objets économiques, mais uniquement à l'intérieur d'un même territoire. Les firmes nomades jouent des différences entre territoires et en tirent profit. Dans les choix de localisation de leurs activités productives et commerciales, elles jaugent les avantages comparatifs de chaque territoire, elles les mettent en compétition.

Elles sont naturellement soumises au pouvoir des États, qui contrôlent les circulations à leurs frontières, les autorisent ou pas à s'établir dans leur territoire, leur réservent un traitement fiscal et réglementaire privilégié ou discriminatoire. L'attitude des États à l'égard des firmes nomades, en particulier leur attitude à l'égard des libertés de circulation et d'établissement et des règles de droits qui leur sont appliquées, est un facteur fondamental de l'ampleur du déploiement de leurs activités. L'autre facteur fondamental est le progrès technique, tout particulièrement les progrès dans les moyens de transport des marchandises, des informations, des capitaux et des hommes. Les firmes nomades ont fortement intérêt aux progrès techniques qui favorisent la mobilité et elles l'orientent donc en ce sens.

Une vague de mondialisation, c'est l'augmentation du nombre, de la taille, de la puissance économique des firmes nomades par rapport aux firmes sédentaires. Les effets de la mondialisation sur la richesse moyenne et les inégalités dans un territoire vont dépendre des conséquences en son sein des interactions croissantes entre les firmes nomades d'origine étrangère et les firmes locales, nomades et sédentaires. Ces interactions sont toujours à la fois destructrices et stimulantes. L'ouverture des frontières au commerce international et l'implantation de firmes nomades étrangères dans un territoire (l'investissement direct étranger, IDE) détruisent toujours des firmes nomades d'origine locale qui s'avèrent moins compétitives. Mais d'autre part elles stimulent l'activité d'autres firmes, nomades d'origine locale ou sédentaires. On a donc affaire à des processus opposés de création et de destruction, ou comme dirait Schumpeter de « destruction créatrice », tant il est vrai qu'à un certain niveau d'analyse, les effets sur la richesse et sa répartition de l'innovation schumpétérienne et de la mondialisation sont de même nature. La résultante des processus opposés de destruction et de création peut s'avérer très variable selon les territoires, en fonction de la taille, de la puissance et de la nature des acteurs dont la mondialisation accroît les interactions et en fonction des politiques mises en œuvre par l'État. De plus, la résultante peut varier dans le temps : elle peut s'avérer défavorable dans un premier temps, puis favorable à plus long terme, ou l'inverse.

Dans ces conditions, on comprend mieux les raisons de la vivacité des débats sur l'intérêt pour un pays de l'ouverture de ses frontières et de la mondialisation. L'analyse théorique, tout particulièrement si elle reste statique, ne donne en effet, nous l'avons vu, que des résultats assez généraux, voire dans bien des cas tautologiques et triviaux. Si les conditions naturelles sont telles qu'il est relativement bien plus facile de produire du bon vin que du textile au Portugal et que c'est l'inverse en Grande-Bretagne, il n'est pas très surprenant qu'on puisse démontrer que le Portugal a intérêt à se spécialiser dans le bon vin. Mais si l'on s'intéresse maintenant aux territoires, aux États et aux acteurs tels qu'ils existent aujourd'hui dans la mondialisation en cours, il faut quitter ce niveau de généralité et en

passer par une analyse concrète qui porte sur l'évaluation de la résultante de phénomènes contradictoires de concentration et de diffusion de richesse, qui de plus se déploient avec des rythmes différents. D'où les controverses.

Emplois nomades et sédentaires⁴ et dynamiques des inégalités internes

Introduisons maintenant une différenciation entre emplois au sein d'un même territoire. Dans tout territoire soumis à un processus d'ouverture et mis en compétition avec d'autres territoires par des firmes nomades, on peut distinguer dans la population active deux groupes d'emplois et, par extension, d'individus en tant qu'ils occupent des emplois. D'une part les emplois que les firmes nomades mettent en compétition directe avec des emplois situés dans d'autres territoires. Ces emplois sont donc engagés dans la production des biens et des services internationalement échangeables : des biens agricoles et manufacturés à tous les services qui peuvent être délivrés à distance grâce à la numérisation, en passant par le tourisme. De tels emplois ne peuvent subsister dans un territoire donné que s'ils sont « compétitifs », au sens usuel du terme, sur le marché mondial. S'ils perdent leur compétitivité, ils disparaissent du territoire et une firme nomade les recrée dans un autre. C'est pourquoi nous les appellerons des emplois « nomades ». Si la « compétitivité d'un territoire », c'est-à-dire son attrait pour les firmes nomades, diminue par rapport aux autres, le nombre des emplois nomades présents sur le territoire se réduit. Dans ce cas, les individus « nomades » qui ont perdu leur emploi « nomade » soit deviennent chômeur, soit retrouvent un emploi dans le second groupe, celui des emplois non soumis à la compétition internationale.

Les emplois protégés de la concurrence internationale directe sont cependant mis en compétition, parfois extrêmement sévère, par des firmes sédentaires au sein d'un même territoire. Nous les appellerons les emplois « sédentaires ». Ils ne sont en compétition qu'entre eux, dans la production de biens et services d'usage local : bâtiments et travaux publics, industries produisant des biens à de faibles valeurs à la tonne qui circulent donc peu, comme les matériaux de construction ou l'eau, commerce de détail, services à la personne, enfin toute la gamme des services publics : enseignement de base, santé, police, administration. À condition que la demande de biens et services sédentaires que les nomades d'un territoire adressent aux sédentaires de ce territoire ne diminue pas, lorsqu'un sédentaire perd son emploi, un chômeur en bénéficiera, car la demande pour les biens sédentaires n'a pas varié.

La distinction entre emplois nomades et sédentaires est liée à la différence entre firmes nomades et sédentaires, mais ne s'y réduit pas. S'il est vrai que les firmes sédentaires n'emploient que des sédentaires, les firmes nomades emploient certes des nomades qu'elles mettent en compétition entre territoires, mais aussi des sédentaires dans les territoires où elles ont fait des investissements. C'est le cas par exemple d'une firme globale, acteur nomade par excellence, qui possède dans un territoire des activités de commercialisation ou des filiales locales dans le bâtiment et les travaux publics.

Si les sédentaires ne subissent pas directement la compétition entre territoires, leur sort est néanmoins intimement lié à celui des nomades de leur territoire ; et réciproquement. Ainsi par exemple, les habitants très pauvres des « *slums* » (bidonvilles) de Bangalore en Inde, qui vivent de petit artisanat, petit commerce et services à la personne, bénéficient évidemment de l'augmentation et de l'enrichissement rapide des emplois nomades de l'industrie des logiciels qui prospèrent dans cette ville. En même temps, la grande pauvreté des habitants des *slums* fait que les biens et services locaux sont très bon marché. Cela permet aux ingénieurs logiciels établis dans la ville, des Indiens formés à Stanford (mais d'ores et déjà aussi des Européens et des Américains), de vivre bien mieux que leurs collègues restés en Californie, malgré des salaires monétaires plus faibles qui les rendent extrêmement « compétitifs ». Retenons donc pour la suite ce terrible constat : plus les sédentaires d'un territoire sont pauvres, plus les nomades présents sur ce territoire sont compétitifs dans l'arène mondiale...

Cette distinction entre nomades et sédentaires et l'analyse des relations économiques entre eux au sein d'un territoire est à mes yeux indispensable à la compréhension des phénomènes d'augmentation ou de réduction des inégalités internes engendrées par les processus de la mondialisation, comme on va le voir à l'aide d'un modèle très simple.

L'évolution de la richesse d'un territoire et de l'inégalité entre nomades et sédentaires

L'annexe figurant en fin d'ouvrage présente un modèle très simple d'évolution du PIB d'un territoire ouvert à la mondialisation, d'une part, et de l'évolution de l'inégalité entre le groupe des emplois nomades et sédentaires. Commentons-en ici les principaux résultats.

L'évolution du PIB du territoire

Le PIB d'un territoire est la somme des revenus de tous les résidents d'un territoire. Dans notre schéma d'analyse, c'est donc la somme des revenus des deux groupes, les nomades et les sédentaires.

Le revenu du groupe des nomades du territoire est le produit de leur nombre et de leur revenu moyen par tête, c'est-à-dire du prix auquel ils parviennent à « se vendre » sur les marchés mondiaux, prix qui mesure en quelque sorte la « qualité », par rapport aux autres, des nomades du territoire aux yeux des firmes globales qui les mettent en compétition. Fondamentalement, ces deux facteurs, le nombre et le prix des nomades, dépendent des investissements faits dans le territoire en capital humain (formation, recherche) en capital technique (infrastructures) et en capital social (qualité et efficacité des institutions). Bien évidemment, ce qui compte en la matière ce sont les investissements dans un territoire comparés à ce qui se fait dans les autres qui sont mis en compétition avec lui.

Quant aux revenus du groupe des sédentaires, ils dépendent d'abord de ceux des nomades. En effet, plus les nomades sont riches et nombreux, plus ils achètent de biens et services locaux aux sédentaires et plus les revenus de ces derniers augmentent. Ensuite, ils dépendent de la préférence, tant des nomades que des sédentaires, pour les biens et services locaux par rapport aux biens et services échangeables internationalement. Si les résidents d'un territoire décident de consommer plus de services à la personne et moins de biens manufacturés, par exemple, toutes choses égales par ailleurs les revenus des sédentaires augmentent.

Finalement, dans ce cadre analytique, le PIB d'un pays ne dépend que de trois facteurs : le nombre et le « prix » moyen des nomades, enfin la préférence pour les biens et services sédentaires.

L'inégalité entre nomades et sédentaires

L'inégalité est ici définie comme le rapport entre le revenu par tête moyen des nomades et le revenu par tête moyen des sédentaires.

On montre (cf. annexe en fin d'ouvrage), mais c'est assez intuitif, que l'inégalité entre le groupe des nomades et celui des sédentaires n'est gouvernée que par deux facteurs : la part des nomades dans la population active du territoire et la préférence pour les biens et services sédentaires. On conçoit bien que, à revenus de l'ensemble des nomades équivalents, l'inégalité entre les deux groupes est plus grande si les nomades sont peu nombreux et très

riches que s'ils sont plus nombreux mais avec des revenus moyens plus faibles. De même, toutes choses égales par ailleurs, si les nomades consomment plus de biens et services sédentaires, ils « tirent » vers le haut les revenus des sédentaires et les inégalités se réduisent.

En bref, un accroissement de l'inégalité entre nomades et sédentaires est donc provoqué par une réduction du nombre relatif des nomades et/ou par une réduction de la préférence pour les biens et services sédentaires, c'est-à-dire par une perte de leur « compétitivité » par rapport aux biens et services nomades. Réciproquement, si l'on veut réduire l'inégalité à l'intérieur d'un territoire entre ces deux groupes, il faut augmenter la part des nomades dans la population active (donc transformer des sédentaires ou des chômeurs en nomades) et/ou augmenter l'attrait des biens et services sédentaires de manière à ce que tant les nomades que les sédentaires consacrent une part croissante de leurs revenus à l'achat de ces biens locaux.

Insistons sur la différence entre ce modèle et des « théorèmes » tels que celui de Stolper-Samuelson. Ce modèle ne nous dit pas : « la mondialisation accroît nécessairement la richesse moyenne (le PIB) dans les territoires A et B mais elle accroît les inégalités en A tandis qu'elle les réduit en B ». Il nous dit : « dans chaque territoire, les évolutions de la richesse et des inégalités vont passer par les effets combinés de la mondialisation et des politiques étatiques locales sur trois paramètres : le nombre des nomades (et donc à population donnée, leur part relative dans la population active), le prix moyen auquel ils parviennent à se vendre sur le marché mondial et la préférence pour les biens et services sédentaires ». Dans ce processus dynamique, tout est *a priori* possible : une augmentation de la richesse avec augmentation ou réduction des inégalités, une réduction de la richesse avec augmentation ou réduction des inégalités. Une diversité d'évolutions qui correspond bien à la réalité, comme les chiffres donnés au chapitre II l'ont illustré.

Ce modèle nous fournira une grille de lecture des évolutions en Inde et en Chine, en Afrique et dans les pays riches que nous allons analyser maintenant.

¹ Par conséquent, même le théorème de Ricardo n'est pas vraiment contre-intuitif, comme Samuelson lui-même le démontre à son ami physicien avec la métaphore de l'économiste et de sa dactylographe. À mon humble avis, Samuelson aurait dû complètement déplacer la question, car l'épistémologie de la physique ne s'applique qu'à la physique et pas à l'économie. Chaque discipline de pensée doit définir pour elle-même ses conditions de validité. Il n'existe pas de critères généraux de « scientificité », contrairement à ce que suggère une distinction hélas souvent pratiquée en France entre « sciences dures et sciences molles ».

² La prise en compte des imperfections de marché dans la théorie du commerce international est un domaine où s'est illustré en particulier Paul Krugman.

³ Le progrès technique n'élimine pas nécessairement toujours du travail non qualifié. S'il le fait, on dit qu'il est « biaisé » à l'encontre du travail non qualifié.

⁴ Dans la première édition de ce livre et dans *L'Inégalité du Monde*, j'ai utilisé les termes d'emplois « compétitifs » et « protégés ». À l'usage, il apparaît qu'une connotation positive s'attache à « compétitifs » et péjorative à « protégés », ce qui n'est nullement justifié. Emplois « nomades » et « sédentaires » sont ici respectivement synonymes de « compétitifs » et « protégés » figurant dans les textes antérieurs.

Chapitre V

ÉMERGENCE DE L'ASIE

Le rattrapage de l'Asie a été préparé par l'histoire longue de ce continent ainsi que par la période socialiste récente. La Chine et l'Inde ont été précédées par des chevaux-légers qu'on a appelés les « Nouveaux Pays Industrialisés (NPI) » et naturellement par le Japon qui avait débuté son rattrapage dans la deuxième moitié du XIX^e siècle. Compte tenu de ce décalage temporel, le rôle, globalement favorable, de la mondialisation fut cependant assez variable. En particulier la dialectique entre le rattrapage – c'est-à-dire la réduction des inégalités avec les pays déjà riches – et l'évolution des inégalités internes a été assez significativement différente dans le cas de la Chine et de l'Inde et dans celui des pays qui les ont précédés. Facteur favorable, la mondialisation ne peut cependant pas être considérée comme le seul moteur du rattrapage de ces pays. Dans chaque cas, les politiques étatiques ont joué un rôle absolument décisif. Elles ont été et restent très éloignées des modèles libéraux proposés depuis les années 1980.

Les précurseurs

Le Japon

Dans les années 1960 et 1970, le Japon est l'exemple même d'une croissance social-démocrate autocentrée de rattrapage extrêmement rapide. Peu d'investissements directs étrangers, un développement tiré en premier lieu par la croissance d'un marché intérieur très homogène : jusque dans les années 1980, 90 % des Japonais se disent appartenir à la « classe moyenne ». Le taux d'équipement des ménages en biens de consommation durable, pilier de la croissance fordiste, évolue très rapidement par vagues successives. D'une très forte compétition sur le marché intérieur émergent des champions nationaux, en général deux ou trois par secteur. Ces champions font partie de grands groupes très diversifiés rassemblant des firmes industrielles, des maisons de commerce et des banques : les Keiretsu, héritiers des Zaibatsu d'avant-guerre. Les Keiretsu entretiennent des rapports étroits et permanents avec l'État, en particulier avec le fameux MITI, ministère de l'Industrie et du Commerce extérieur. L'État les préserve de la concurrence extérieure par un protectionnisme délibéré et multiforme, tout en stimulant une féroce concurrence interne au Japon, au moins dans la production, car il favorise par ailleurs et finance des recherches en commun destinées à accélérer leur rattrapage technique. Durant cette phase social-démocrate autocentrée, la croissance japonaise est très égalitaire.

Dans les années 1980, le relais est pris par les exportations, puis par les investissements directs des firmes japonaises à l'étranger, aux États-Unis mais surtout en Asie, ce qui les place au sommet d'un système de production asiatique, et qui va leur faire jouer un rôle important dans l'industrialisation du reste de l'Asie, Chine comprise.

La Corée

Le rattrapage de la Corée suit celui du Japon d'après guerre avec un décalage d'une quinzaine d'années, dans le cadre d'un capitalisme qui présente avec celui du Japon des années 1960 à 1980 d'importantes similitudes : faiblesse des investissements directs étrangers, homogénéité de la société et inégalité sociale réduite, rôle décisif de l'État et collusion entre l'État et de grandes firmes industrielles : les Chaebols. Les traits distinctifs sont : une aide extérieure américaine, liée à la guerre de Corée et à ses suites, probablement plus importante dans la phase initiale ; une croissance plus nettement tirée par les exportations dès le départ ; une compétition politique avec le Nord socialiste ; enfin, une revanche à prendre vis-à-vis du Japon, la puissance colonisatrice honnie, ce qu'en Occident on oublie trop souvent.

Les avant-gardes du monde chinois : Taïwan et Singapour

Comme la Corée, et en raison de son caractère plus tardif, ce rattrapage s'appuie plus que

celui du Japon sur les exportations, ne serait-ce qu'en raison de l'étroitesse des marchés intérieurs. Taïwan se distingue cependant de la Corée par une importance relative beaucoup plus grande des petites entreprises. Dans les deux cas, rôle décisif de l'État, dans le cadre de régimes qui n'ont rien de démocratique selon les normes occidentales. Le développement à Taïwan, à Singapour, mais également à Hong Kong, de capitalismes « chinois » présentant chacun des spécificités et offrant donc une diversité de modèles sera d'une importance décisive dans le développement du capitalisme chinois continental. Les capitalistes de Taïwan, Hong Kong et Singapour, et plus généralement les « Chinois d'outre-mer » furent pendant longtemps, et de loin, les premiers investisseurs directs en Chine continentale.

L'Inde et la Chine

Le rattrapage de la Chine s'amorce au début des années 1980, celui de l'Inde à la fin de celles-ci, par conséquent tandis que s'accélère la vague de mondialisation de l'après-guerre. L'Inde et la Chine présentent évidemment d'immenses différences, mais aussi des caractéristiques communes qui rendent éclairante leur présentation en parallèle.

L'accumulation des conditions d'un rattrapage rapide en Inde et en Chine

La Chine a été, pendant de longs siècles de son histoire multimillénaire, gouvernée par des administrations qui étendaient leur pouvoir sur pratiquement tout le territoire de la Chine actuelle. À l'époque moderne, elle n'a jamais été formellement colonisée entièrement, même si des portions significatives de son territoire ont été occupées par le Japon et les puissances occidentales. L'Inde est un continent qui n'a jamais été unifié par un pouvoir politique unique sauf celui du colonisateur britannique, qui la gouverna pendant plus de deux siècles. La Chine présente une homogénéité de culture et de langue (au moins écrite), bien supérieure à celle de la mosaïque qu'est l'Inde en ces domaines.

Leur destin au XX^e siècle est également très contrasté. Pendant la première moitié du siècle, l'Inde colonisée s'émancipe progressivement et pacifiquement : des dynasties industrielles se développent, les élites sont formées en Grande-Bretagne et s'imprègnent des principes du parlementarisme britannique, tout en étant influencées par la révolution bolchevique, comme toutes les élites indépendantistes d'un monde qui deviendra le tiers-monde. La Chine traverse toute la première moitié du XX^e siècle dans un état de décomposition étatique et de déchaînement des guerres civiles et étrangères.

L'indépendance de l'Inde s'obtiendra sans conflit violent avec la Grande-Bretagne mais au prix d'une violence interne extrême : la partition entre Inde et Pakistan, qui provoqua une blessure profonde encore très vivante aujourd'hui. L'indépendance véritable de la Chine est le fruit d'une guerre d'une extrême violence contre l'occupant japonais, guerre dont les communistes prirent la tête, se montrant ainsi beaucoup plus patriotes que les nationalistes du Kuomintang. C'est, avec leur capacité à organiser les paysans dans la guerre populaire, ce qui leur permit ensuite de l'emporter en 1949 sur ce dernier à l'issue d'une guerre civile.

L'Inde indépendante, comme la Chine, s'engage alors dans une voie socialiste. Certes, tant sur le plan de la politique étatique que sur celui de l'organisation de l'économie, ces socialismes furent différents. Mais ils eurent des traits communs : l'industrialisation, une immense accumulation de capital humain mais aussi de capital social. En Inde comme en Chine, la période socialiste doit s'analyser comme une période d'occidentalisation extrêmement rapide, par le biais du marxisme.

Ouverture et articulation nomade/sédentaire dans la

mondialisation

La réforme en Chine, dont on peut dater le lancement à 1978, se caractérise par son caractère fermement dirigé, progressif et pragmatique. Elle procède par expérimentations et généralisations des expériences considérées comme réussies, isolant les expériences les plus avancées dans des zones économiques spéciales et dans les provinces côtières. La décollectivisation commence par l'agriculture, mais sans pour autant donner la propriété de la terre aux paysans, sans libérer totalement les prix agricoles et en préservant un minimum d'organisation collective. Le développement d'activités industrielles et commerciales nouvelles de type capitaliste, c'est-à-dire orientés avant tout par la recherche du profit, ne se fait pas à la place, mais à côté des grandes entités productives étatiques, dont beaucoup existent encore plus de trente ans après le début des réformes. Rien de semblable au « big-bang » appliqué en Europe de l'Est après 1989 ou aux réformes mises en œuvre dans les laboratoires du libéralisme en Amérique latine. Le capitalisme chinois se développe d'ailleurs initialement dans un flou total concernant les droits de propriété et le droit des affaires. Au départ, peu d'investissements directs étrangers, précisément en raison du vide juridique et de l'omniprésence d'un appareil d'État susceptible de changer à tout moment les règles du jeu. Les premiers à se risquer dans l'aventure sont les Chinois d'outre-mer, qui eux ne sont pas totalement en territoire inconnu. Par contre un foisonnement extraordinaire des TVE (*Town and Village Enterprises*), de petites entreprises industrielles qui se multiplient dans les villes et surtout dans les bourgs ruraux, permettant ainsi, avec le système du passeport intérieur le « *hukou* », de contrôler l'exode rural. Ce sont au départ des entreprises collectives, initiées par les cadres locaux du parti communiste, elles vont progressivement devenir la propriété privée de quelques-uns de ces cadres, l'armée rivalisant avec les administrations civiles dans ce développement industriel et commercial.

À partir des années 1990, la clarification des règles du jeu pour les investissements étrangers, au moins dans certaines zones, les attire massivement en particulier dans l'industrie. La croissance industrielle est alors largement tirée par les exportations et fait de la Chine « l'atelier du Monde ». Mais le gouvernement est soucieux de construire un système industriel progressivement indépendant des technologies étrangères, avec dans les domaines clés des champions nationaux, qui sont pour l'instant tous des groupes publics mais qui commencent à investir à l'étranger et à passer des alliances avec des firmes globales.

L'ouverture en Inde est plus tardive : elle débute avec les réformes de 1985. Elle se traduit d'abord, grâce à l'importance du capital humain accumulé par les Indiens sur leur territoire et à l'extérieur – en Grande-Bretagne et aux États-Unis en particulier – par le développement d'une industrie des services informatiques, désormais bien connue à l'étranger, mais également des biotechnologies. L'Inde devient vite le leader incontesté des médicaments génériques.

Mais l'ouverture se traduit aussi par le réveil des grands groupes industriels indiens, dont la plupart sommeillaient quelque peu au sein d'un territoire très protégé et très cloisonné. Ces groupes privés sont des conglomérats présents dans pratiquement tout le spectre des industries primaires, manufacturières et des services. Ils se développent très rapidement

d'abord sur le marché intérieur où ils engrangent d'énormes profits, puis entreprennent de s'internationaliser. Moins nationalistes que les groupes publics chinois, ils s'avèrent d'ores et déjà des éléments moteurs dans le processus de globalisation des firmes.

L'Inde et la Chine ont-elles bénéficié de la mondialisation ?

Incontestablement oui, sous trois modalités principales :

- L'ouverture des marchés des pays occidentaux.

Elle a permis l'adoption des stratégies de croissance tirées par les exportations qui ont si bien réussi à la Corée ou à Taïwan, mais cette fois à l'échelle de pays continents.

- L'importance, particulièrement en Chine, des IDE (investissements directs étrangers).

Ils ont massivement transféré, sur la base d'un capital humain initialement bien formé à l'industrie, les technologies et les savoir-faire occidentaux, japonais et des NPI. Ils ont considérablement accéléré le processus d'apprentissage, dont les Chinois ont parfaitement compris qu'il était la clé du rattrapage rapide. C'est la raison pour laquelle, de même que les Indiens, ils sont très réticents à respecter les droits de propriété industrielle des firmes occidentales et japonaises. Copier le plus possible, le plus rapidement possible et sans aucun scrupule est évidemment la clé du rattrapage. Quelles que soient les déclarations de principe et les démonstrations de façade pour pouvoir adhérer à l'OMC, la Chine et l'Inde ne s'en privent pas et continueront à ne point s'en priver. Mais désormais, le relais de l'imitation est pris par des activités de recherche-développement en croissance rapide sur leur propre territoire. Ces deux pays visent non pas la parité, mais la supériorité technologique et scientifique sur les anciens pays riches.

- Particulièrement pour l'Inde, la circulation des élites.

Elle a permis la formation dans les pays anglo-saxons de cadres très bien adaptés à la globalisation numérique, ainsi qu'à celle des firmes et de la finance, ne serait-ce que parce que parlant remarquablement l'anglais et familiers de la culture anglo-saxonne.

Si bien qu'aujourd'hui, pour les gagnants de la mondialisation en Inde et en Chine, et ils commencent à être très nombreux, il n'est pas question d'en ralentir le processus. Très significatifs ont été en 2008, dans les colonnes du *Financial Times* – un journal qui avec son confrère *The Economist* fut longtemps l'un des grands propagandistes de la mondialisation – les réactions de personnalités indiennes à des chroniques d'experts occidentaux commençant à émettre quelques doutes sur l'intérêt de poursuivre une mondialisation perçue de façon croissante comme aggravant les inégalités dans les pays riches. Ces articles disaient en substance : « Vous nous avez seriné pendant des décennies qu'il fallait s'ouvrir et libéraliser. Maintenant que nous l'avons fait et que nous en bénéficions, il n'est pas question de revenir en arrière. » Or désormais, la Chine et l'Inde comptent dans le concert des nations. Par conséquent leur avis sur la question compte aussi.

Les inégalités internes

En Inde comme en Chine, la multiplication du nombre des nomades et leur enrichissement

rapide ont incontestablement entraîné l'ensemble des sédentaires. En Chine le pourcentage de la population vivant avec moins de 1,50 \$ par jour s'est effondré de plus de 60 % en 1981 à 5 % en 2010. En Inde sur la même période d'un peu plus de 50 % à moins de 30 %. Cependant, dans les deux pays, les inégalités sociales ont augmenté.

En Chine, tous les quintiles de la population ont vu leurs revenus augmenter. Cependant entre 1993 et 2004, la croissance annuelle du revenu par tête est de + 3,4 % pour les 20 % les plus pauvres, mais de + 7,1 % pour les 20 % les plus riches. En conséquence, le coefficient de Gini de la consommation a augmenté, entre 1993 et 2004, de 7 points. Il est en 2004 de 47 en Chine continentale, contre 33 à Taïwan et 32 en Corée. De plus, durant les quinze dernières années, le développement de l'entrepreneuriat privé et de la corruption a également entraîné la constitution d'une classe de personnes très riches. Il est difficile d'en connaître le nombre exact dans un pays où l'évasion fiscale est massive, mais leur progression a été fulgurante depuis 1992, date à laquelle a été recensé le premier millionnaire chinois (en \$ US). Une étude menée par un cabinet de consultants étrangers avance le chiffre de 236 000 millionnaires chinois en 2004 avec une progression de l'ordre de 12 % par an. Près de 2 millions de ménages chinois disposaient alors d'une épargne supérieure à 100 000 euros.

En Inde, sur la période 1993-2004, le ratio des revenus des 20 % les plus riches sur les 20 % les plus pauvres passe de 4,85 à 5,22, soit un accroissement annuel de l'écart de 1,18 % (à comparer à 3,7 % pour le même indicateur sur cette période en Chine). Le revenu des 0,1 % les plus riches est passé de 1,2 % du revenu national pour l'année fiscale 1982-1983 (plus bas historique) à plus 4,2 % en 1997-1998. Sur la même période, la part des 0,01 % les plus riches passe de 0,3 % à 1,8 % du revenu national. Dès 2006, l'Inde a dépassé le Japon pour le nombre de milliardaires en dollars, avec 36 contre 24. L'Inde passe, de 1993 à 2004, d'un coefficient de Gini de 32,9 à 36,2. Le Gini est plus fort en milieu urbain à 37,6 qu'en milieu rural à 30,5.

En Inde comme en Chine, les inégalités ont aussi une dimension géographique affirmée. En Chine, l'écart entre le revenu des citadins et celui des ruraux, qui s'était quelque peu réduit durant les années 1980, s'est fortement accru ensuite. Il est aujourd'hui à son plus haut niveau depuis 1949. En 2008, un citadin gagnait 3,2 fois plus en moyenne qu'un rural (le minimum de ce ratio, atteint en 1985, était de 1,8). Et cet écart s'agrandit pour les paysans des régions de l'intérieur et du grand Ouest qui gagnent près de dix fois moins que le revenu moyen annuel d'un Shanghaien. Même dans les emplois industriels, à qualification et ancienneté équivalente, les salaires des grandes villes sont plus de 50 % supérieurs à ce qu'ils sont dans les villes moyennes de l'intérieur. En Inde, le coefficient de Gini entre États passe d'un peu plus de 15 en 1980 à près de 23 dès 1996. Ceci est lié à la concentration des investissements dans quelques grands États, ainsi qu'à la concentration des dernières grandes poches de pauvreté, avec 72 % des pauvres absolus dans seulement six États indiens.

Interprétées à la lumière du modèle présenté au chapitre précédent, ces évolutions s'analysent ainsi. En Inde comme en Chine, le nombre des nomades a très fortement augmenté. Mais les nomades, et particulièrement les plus riches d'entre eux, consomment de plus en plus de biens nomades. L'effet d'entraînement de l'enrichissement des nomades sur

la richesse moyenne des sédentaires est bien réel, mais il n'est pas suffisant pour tirer assez vite vers le haut l'énorme masse des sédentaires du monde rural et du secteur informel urbain. L'écart entre les revenus moyens des deux groupes s'accroît donc, et se traduit de façon particulièrement accentuée dans l'espace.

Les choix étatiques

On l'a vu, les États sont extrêmement actifs tant en Inde qu'en Chine dans le processus de rattrapage et d'émergence, comme ils l'avaient été dans les premiers pays émergents. Les politiques étatiques peuvent être réparties en trois domaines : les contrôles aux frontières, la politique industrielle, la politique à l'égard des inégalités internes.

S'agissant des politiques aux frontières, la Chine comme l'Inde ont adhéré à l'OMC, mais avec des clauses d'adaptation qui leur donnent des délais pour l'adoption des règles communes. Quoi qu'il en soit, elles sont très réticentes à accepter sans contrepartie des obligations dans le domaine de la protection des investissements étrangers, des échanges de services et des droits de propriété intellectuelle. Enfin elles n'ont pas l'intention à courte échéance de libéraliser totalement les mouvements de capitaux, préservant ainsi la possibilité d'une autonomie de leur politique économique intérieure et le maintien d'un taux de change sinon fixe du moins contrôlé.

Sur ce point, la politique chinoise est de défendre un taux de change tel que le territoire chinois dégage un excédent commercial important, en particulier vis-à-vis des États-Unis. Les résidents chinois produisent ainsi plus qu'ils ne consomment, en consommation finale et en consommation productive c'est-à-dire en investissement. Ils dégagent donc un excédent d'épargne, qui est exporté en grande partie vers les États-Unis.

Les résidents américains, réciproquement, consomment (consommation finale et investissement) plus qu'ils ne produisent. Ils achètent cette consommation excédentaire en empruntant l'épargne excédentaire des résidents chinois. On est donc dans une situation où les résidents chinois fournissent à crédit des biens de consommation et d'investissements aux résidents américains. Seront-ils un jour payés en retour ? C'est peu probable, nous y reviendrons. La question de l'intérêt de cette politique est donc posée. Faisons l'hypothèse qu'elle se justifie par le fait que produire plus, même si c'est pour fournir à crédit aux Américains des produits dont on ne sait pas vraiment s'ils seront un jour vraiment payés, présente cependant un avantage décisif. En effet, plus on produit, plus on apprend, plus on acquiert de technologies, plus rapide est le rattrapage du niveau de capital humain et technique des pays les plus avancés. Or il est clair que c'est bien là l'objectif fondamental du gouvernement chinois : faire de la Chine, le plus rapidement possible, quitte à faire des cadeaux aux consommateurs gloutons américains, la première puissance économique, technologique et scientifique. C'est une condition nécessaire au rétablissement de la Chine dans la position qu'elle considère comme lui revenant de droit et ayant toujours été la sienne, sauf dans les deux derniers siècles : « l'Empire du milieu », le centre du monde.

La poursuite de politiques industrielles qui visent à constituer, au moins dans des secteurs stratégiques, des champions industriels chinois relève de la même ambition. Cela n'empêche

pas, pour y parvenir, de passer des alliances, même en position initialement subordonnée, avec les firmes globales dont la technologie est la plus avancée. L'objectif stratégique demeure d'avoir rapidement une industrie aéronautique, nucléaire, automobile, pharmaceutique « chinoise » capable de traiter d'égal à égal avec les groupes d'origine étrangère, lorsqu'il s'agit de s'allier avec eux.

La préoccupation de puissance de la nation explique de même que le gouvernement chinois se soucie « *a minima* » de combattre les inégalités sociales mais surtout géographiques entre les provinces côtières, qui ont le plus bénéficié de la mondialisation, et les provinces de l'intérieur. Ne pas le faire risquerait de déchaîner l'ancestral démon de la Chine : les révoltes populaires venues du plus profond des campagnes contre les inégalités trop criantes, révoltes qui remettent en cause le « mandat du ciel » et menacent l'unité même du pays et par conséquent sa position centrale.

L'ambition de hisser leur territoire national au sommet est moins affirmée par les élites politiques, industrielles et intellectuelles en Inde. Le pouvoir politique y est plus fractionné, avec depuis des décennies une montée constante, face à l'État central, de la puissance des entités locales, en particulier des États fédérés, mais aussi des villes et surtout la montée en puissance des firmes privées qui se globalisent. Il se pourrait donc que l'Inde adopte des trajectoires différentes, avec absence de politique industrielle explicite, ascension beaucoup plus rapide des groupes indiens dans de véritables firmes globales et moins de politiques explicites de réduction des inégalités au sein du territoire indien. Selon certains auteurs¹, cela s'expliquerait aussi par des raisons historiques et culturelles. La société indienne ne fut jamais véritablement unifiée sous un pouvoir étatique unique et elle n'a pas connu de révolution prolétaire et paysanne de masse. Elle serait ainsi beaucoup moins sensible à l'aggravation des inégalités internes que la société chinoise, plus prompte, en raison de son homogénéité même, à se révolter contre les abus et surtout les incapacités du pouvoir central, et malgré tout encore teintée d'un égalitarisme qui a culminé dans la révolution culturelle, un épisode dont on aurait bien tort de penser qu'il constitue une sorte d'aberration dans l'histoire politique chinoise.

Dans les deux pays, avec incontestablement des moyens d'action étatiques pour l'instant beaucoup plus puissants en Chine qu'en Inde, le dilemme central est donc le suivant :

- Soit maximiser la vitesse de rattrapage d'une fraction de la société, l'élite des nomades, mais au prix d'importantes inégalités internes que l'on se contente de contrôler aux limites de la rupture sociale et politique. Souvenons-nous que la pauvreté des sédentaires, et donc le bas prix des biens et services sédentaires, améliore la compétitivité des nomades d'un territoire.
- Soit favoriser désormais une croissance plus autocentrée, peut être initialement un peu ralentie, mais pas nécessairement dans la durée.

Dans les termes de notre modèle, il s'agirait, pour stimuler une croissance plus autocentrée, de donner priorité à l'accroissement du nombre des nomades sur l'accroissement de leur prix relatif donc de leur revenu par tête, et de favoriser la consommation de biens et services locaux. Cela passerait par une série de transferts et de

mesures de politique économique assez semblables dans leur principe à celles qui permirent les cercles vertueux de la croissance social-démocrate autocaltrée en Europe et au Japon durant les Trente Glorieuses. Cela provoquerait l'émergence d'une véritable classe moyenne, alors que ce qu'on appelle aujourd'hui classe moyenne dans ces pays est en vérité un petit groupe constitué des couches supérieures de la société les plus favorisées par la mondialisation. Elles ne sont moyennes que par comparaison de leur pouvoir d'achat avec celui des classes moyennes des pays les plus riches. Elles sont très riches comparées à la masse des sédentaires des secteurs ruraux et informels.

L'émergence d'une classe moyenne vraiment « moyenne » grâce à des politiques économiques conduisant à une croissance social-démocrate plus autocaltrée, constitue incontestablement une option pour les gouvernements de ces deux pays. Elle aurait aussi l'avantage de ralentir le laminage en cours des classes moyennes dans les pays riches. Si bien qu'on pourrait suggérer aux activistes de ces deux groupes d'adopter le mot d'ordre : « Classes moyennes de tous les pays, unissez-vous ! »

¹ Voir par exemple le livre d'Eve Charrin, *L'Inde à l'assaut du monde*, Grasset, 2007.

Chapitre VI

STAGNATION, FRAGMENTATIONS, DÉFIS ET ESPOIRS EN AFRIQUE

Une grande partie des territoires africains présente un environnement difficile pour l'homme. C'est une des raisons pour lesquelles, à l'exception de quelques bassins démographiques très peuplés, les densités moyennes de population ont été et restent encore faibles en Afrique. Il en est résulté un faible développement des techniques agricoles intensives d'une part, de l'urbanisation et des moyens de communication d'autre part.

Brève histoire

L'Afrique subsaharienne a connu des empires et des royaumes, de brillantes civilisations, mais pas d'États territoriaux stables au point de durer plusieurs siècles. Ceci peut être relié à ce qui précède : les États les plus anciens sont tous liés à des civilisations agricoles avec forte densité humaine. En revanche, l'Afrique avait développé des organisations sociales en lignage où s'articulaient nomades et sédentaires, avec de fortes solidarités internes.

L'Afrique a été intégralement colonisée par les puissances européennes à partir de la seconde moitié du XIX^e siècle, mis à part l'Afrique du Sud, l'Égypte et l'Éthiopie, les deux premières étant cependant sous très forte influence britannique.

Les puissances coloniales n'ont développé que des exportations de matières premières. Si bien qu'à la décolonisation, la plupart des pays africains en étaient lourdement dépendants. Mais le legs le plus destructeur de la période coloniale, ce furent la taille, beaucoup trop petite, et les frontières très souvent arbitraires des États africains actuels. Nombre d'entre eux ne correspondent à aucune entité de type national et n'ont aucun accès à la mer.

Après des indépendances plus tardives qu'en Asie, et bien sûr qu'en Amérique latine, un grand nombre de pays africains se sont engagés dans des voies de développement de type étatique à coloration plus ou moins socialiste. C'était probablement le seul moyen de tenter de consolider une unité nationale qui, dans la plupart des cas, n'avait pas existé avant la formation des mouvements de lutte pour l'indépendance. Dans les années 1970, le boom des matières premières constitue pour les États africains un piège. Il contribue à l'abandon des autres secteurs traditionnels ou naissants, il les pousse à s'endetter. Au début des années 1980, avec le tournant libéral de la politique monétaire américaine, les taux d'intérêts s'envolent et la plupart des pays africains sont pris au piège de la dette, tandis que les cours des matières premières s'effondrent en raison de la récession mondiale. Les États, désormais dirigés par la seconde génération après l'indépendance, dont les dirigeants ont une légitimité politique fréquemment moins affermie, passent sous la coupe des organisations de Bretton Woods et sont, avec les pays d'Amérique latine également endettés, un des terrains d'expérimentation du « Consensus de Washington ».

Les États sont affaiblis, les sociétés sont divisées, éclatent des conflits dont la dimension ethnique est bien souvent récente (et non pas la résurgence d'anciens conflits traditionnels) et reflète la désagrégation de l'État national, ou plus exactement son incapacité à se constituer.

La fragmentation de l'Afrique en États trop petits, inhomogènes et parfois enclavés, la malédiction des ressources minières, la multiplication des conflits à la fois à l'intérieur et entre les États, sachant que la distinction entre guerre civile et étrangère a peu de sens dans une zone où les États ont si peu de consistance, et enfin, dans les zones sahéliennes, de grandes sécheresses et la raréfaction des ressources naturelles conduisent à l'apparition de véritables « zones d'effondrement » livrées à la guerre et aux aides d'urgence.

Les chiffres

Sur le plan économique, le PIB par habitant a stagné voire régressé en Afrique subsaharienne dans les vingt dernières années du XX^e siècle. Dans les années 2000, la croissance reprend, mais dans bien des cas, cela n'est dû qu'à l'augmentation des prix des matières premières. Malgré la régression des années 1980 et 1990, certains indicateurs de développement humain se sont améliorés : l'espérance de vie (du moins avant l'épidémie de sida), le taux de mortalité infantile qui est passé de 197/1 000 en 1980 à 167/1 000 en 2000, le taux d'éducation primaire. En revanche, l'épidémie de sida fait des ravages dans nombre de pays. L'un des pays d'Afrique toujours cité en exemple de réussite économique, le Botswana, qui affiche depuis plus de vingt ans des taux de croissance quasiment asiatiques, où la corruption est réduite à l'un des niveaux les plus faibles non seulement d'Afrique mais du monde, connaît actuellement un taux de prévalence du HIV de plus de 30 %, ce qui le menace d'un véritable effondrement démographique et par conséquent économique.

La grande majorité de la population d'un grand nombre de pays d'Afrique subsaharienne se situe désormais dans le « milliard d'en bas ». Elle y est malheureusement très souvent piégée en raison de cercles vicieux analysés plus haut sous le concept de « trappes de pauvreté ». Il y a d'abord les trappes des guerres civiles et étrangères qui détruisent les rares infrastructures et font surtout s'effondrer le capital social en dessous de seuils de rupture où sa reconstitution devient extrêmement difficile et coûteuse. Au plan économique, la trappe la plus répandue est celle qui piège les pays très dépendants de leurs exportations de matières premières minérales (pétrole, gaz et minerais), c'est-à-dire un grand nombre (et un nombre croissant) de pays d'Afrique subsaharienne.

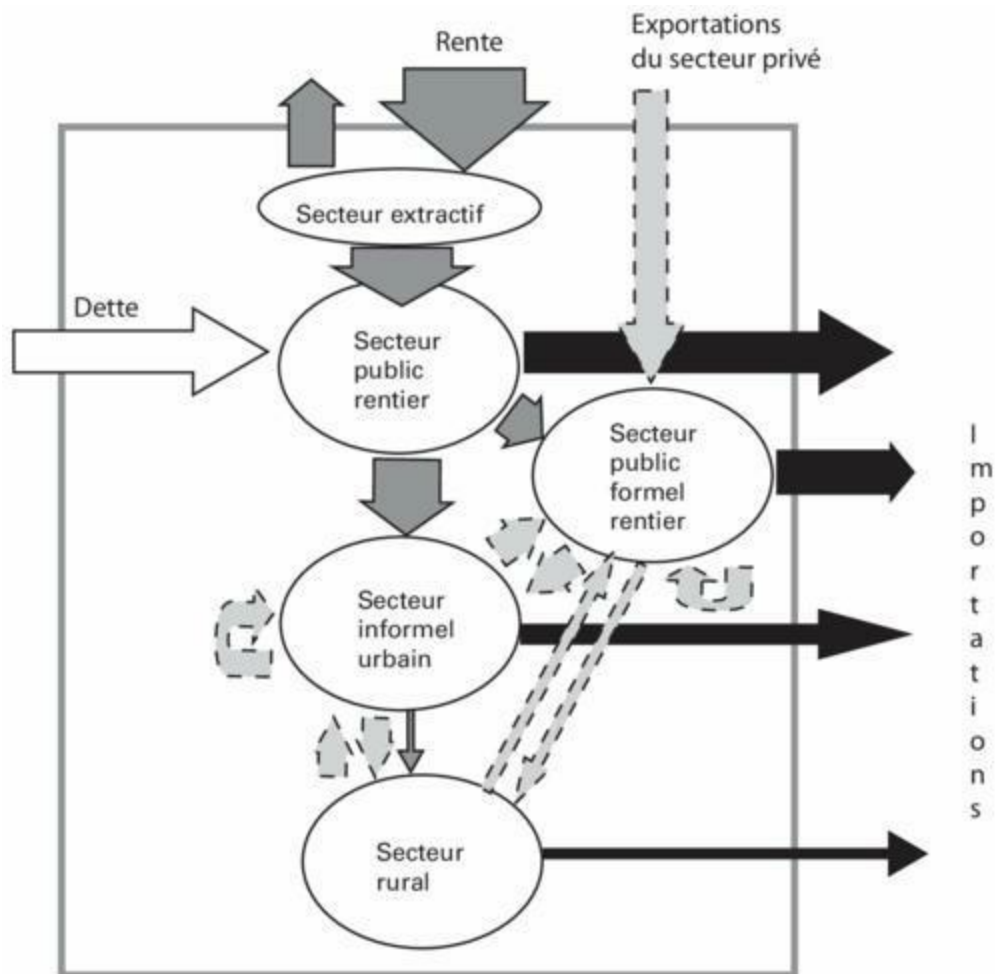
La malédiction des ressources minières

Le caractère en principe positif pour la croissance économique de la perception par l'État de rentes minières et pétrolières est avéré dans certains pays, tels la Norvège, l'Alaska ou le Botswana. Cependant, dans un grand nombre d'autres pays, l'apparition d'une rente s'accompagne de divers processus de déstabilisation économique dont l'ensemble fait parler de « malédiction des ressources minières ». La rente est en effet susceptible de déstabiliser une économie pour plusieurs types de raisons.

Elle favorise le secteur extractif au détriment de secteurs industriels ou de service dont la croissance potentielle est plus élevée (c'est ce qu'on appelle le « syndrome hollandais »). Lorsqu'elle est très fluctuante, ce qui est généralement le cas puisque le prix des minerais est très fluctuant, la rente encourage une gestion chaotique des dépenses publiques qui subissent des coups d'accordéon inefficaces et conduisant généralement à un surendettement. Parce qu'elles passent non seulement aux mains de l'État, mais par un petit nombre de mains au sein de l'État, les rentes favorisent la corruption, le mauvais usage des fonds publics et la généralisation de comportements rentiers au détriment de comportements d'entrepreneurs productifs.

De manière schématique, un État rentier peut être représenté par la figure ci-après. On distingue cinq secteurs : le secteur extractif, public rentier, privé formel rentier, informel urbain, rural. Les flèches indiquent les flux de revenus entre secteurs. Le secteur extractif et une partie du secteur privé formel rentier sont constitués d'emplois compétitifs, le reste pour l'essentiel d'emplois protégés. Le secteur extractif exporte les matières premières et détourne directement vers l'extérieur une partie de la rente qui pourrait revenir à l'État, soit parce que celui-ci est en asymétrie d'information avec une compagnie extractive étrangère et n'a

Flux de revenus dans un État rentier



pas les compétences nécessaires pour bien négocier les contrats, soit tout simplement parce que c'est le prix d'une corruption de ceux qui ont négocié des contrats dans le pays. L'État rentier reçoit des revenus en devises sous forme de rente. Il distribue (flèches gris foncé) une partie de ces revenus sous forme de commandes publiques à un secteur privé formel. Nous l'avons qualifié de rentier, car il vit essentiellement des commandes publiques issues des rentes ainsi que de leur circulation dans l'économie et connaît une situation très peu concurrentielle. L'État rentier distribue aussi une partie de la rente au secteur informel urbain qui fournit des services locaux. Ce dernier en rétrocède une toute petite partie au secteur rural. La faiblesse des articulations entre secteur rural et secteur informel urbain caractérise les économies rentières. Ce dernier cherche en effet avant tout à vivre du « ruissellement » de la rente dans les villes et non à s'articuler avec le secteur rural. Les flèches noires représentent les achats à l'étranger des différentes catégories d'acteurs, payés en devises. Si la rente diminue, alors que les habitudes de consommation en devises persistent, il faut que l'État se procure de nouvelles devises en s'endettant (flèche « dette »). Le schéma indique en flèches pointillées les flux qui sont entravés par les comportements rentiers dans un État rentier. Ces entraves stérilisent un certain nombre d'interactions économiques qui font la croissance « endogène » de pays non-rentiers.

La malédiction des matières premières se traduit donc par :

- Une incapacité du secteur privé formel à être lui-même exportateur en s'appuyant sur d'autres avantages compétitifs du pays. Dans ce secteur, il est plus facile et rentable de chercher à capter une partie de la rente, grâce à des « relations » avec ceux qui la contrôlent, que d'affronter la compétition mondiale. Pour les mêmes raisons, la croissance endogène au sein du secteur formel urbain est faible : vivant confortablement des rentes et de ses monopoles d'importation, il continue d'importer ce qu'il consomme alors qu'il pourrait susciter des productions locales.
- Une faible interaction entre les deux secteurs urbains, formel et informel, et le monde rural, car les États rentiers importent l'essentiel de leur nourriture, ce qui signifie l'abandon des campagnes. Si bien que la moindre crise, par exemple climatique, se solde par un exode rural massif, dans l'espoir de pouvoir récolter en ville quelques miettes de la distribution de la rente. Les États entiers se caractérisent ainsi par une hypertrophie des villes et dans les villes par une hypertrophie du secteur informel.
- Une croissance endogène très faible dans un monde rural laissé à l'abandon et vivant en quasi-autarcie, ainsi qu'au sein du secteur informel urbain, où les comportements de recherche de rente l'emportent aussi sur les comportements productifs. Le secteur informel urbain productif (petit commerce et artisanat, taxis, etc.) est d'ailleurs souvent composé d'étrangers, venus d'autres pays d'Afrique, qui constituent la variable d'ajustement en cas de variation de la rente.

Ce sont ces échanges économiques, aujourd'hui entravés par les comportements rentiers, que les politiques de croissance et de diversification de l'économie devraient prioritairement viser. D'abord favoriser l'augmentation du nombre et de la richesse des nomades aujourd'hui cantonnés dans les secteurs rentiers exportateurs de matières premières. Donc favoriser une diversification de l'économie nomade et en particulier l'industrialisation qui reste la seule voie d'un véritable rattrapage. En même temps, favoriser une croissance endogène du secteur rural, des secteurs formels et informels urbains, et des échanges entre eux et avec le secteur nomade. Comment ? Nous allons y venir. Examinons d'abord le rôle joué jusqu'ici par la mondialisation dans le marasme africain.

Le rôle de la mondialisation

Si la Chine et l'Inde ont incontestablement bénéficié de la mondialisation, on peut affirmer que l'Afrique subsaharienne en a pâti. La mondialisation n'est certainement pas la seule responsable des difficultés actuelles de l'Afrique. On l'a vu, elles viennent de plus loin. Mais il fait peu de doute que la mondialisation et les politiques préconisées à partir des années 1980 par les organisations de Bretton Woods et un grand nombre de gouvernements des pays occidentaux, ont plutôt aggravé les choses que l'inverse.

Il en est ainsi des politiques d'ajustement structurel imposées par le FMI à des États surendettés à partir des années 1980. La plupart des critiques de Joseph Stiglitz¹ sont ici pertinentes, même s'il a tendance à passer sous silence que les finances publiques de ces États avaient absolument besoin d'être rétablies et qu'il néglige souvent d'indiquer les moyens alternatifs à ceux du FMI pour le faire.

Il reste vrai que les politiques préconisées ont en général restauré l'équilibre des finances publiques par des mesures excessivement récessives, qui de plus, au lieu de tailler par exemple dans les dépenses d'armement, l'ont souvent fait dans les dépenses les plus indispensables au maintien du capital humain et social. Les privatisations d'entreprises publiques – il est vrai fréquemment devenues très inefficaces en raison d'un recrutement clientéliste pléthorique, d'une corruption généralisée et du fait qu'une bonne partie de la population, et pas nécessairement les plus pauvres, ne payait pas leurs services – se sont très souvent déroulées dans des conditions de négociations très déséquilibrées ou corrompues avec des entreprises privées étrangères qui y ont trouvé des occasions de surprofits.

En ce qui concerne les règles commerciales que ces pays ont dû accepter dans le cadre de l'OMC (à laquelle on adhère librement, mais quelles pressions n'ont-ils pas subies pour le faire !), on peut estimer qu'elles constituent une sorte de scandale par le monument d'hypocrisie que représente l'attitude des pays riches en la matière, qui proclament leur volonté d'aider le milliard du bas. Certes, les marchés des pays riches ont été ouverts aux exportations de ces pays, mais l'Afrique n'était pas la mieux placée pour en profiter. L'Asie s'est engouffrée d'abord dans la brèche et elle l'occupe maintenant tout entière.

En revanche dans deux domaines au moins : l'agriculture et les droits de propriété intellectuelle, les intérêts les plus égoïstes de groupes de pressions minoritaires dans les pays riches conduisent à des politiques inadmissibles.

En agriculture, l'exemple du coton est particulièrement frappant. Plusieurs milliards de dollars de subventions du gouvernement fédéral à quelques dizaines de milliers de producteurs américains dépriment les cours internationaux du coton et affectent significativement les revenus de plusieurs millions de paysans sahéliens.

S'agissant des droits de propriété intellectuelle, la bonne question n'est pas : quel est, dans l'abstrait, le degré de défense des droits de propriété intellectuelle sur les nouveaux médicaments qui assure un bon équilibre entre les inconvénients du monopole et les avantages de la stimulation de l'innovation ? Malgré une immense littérature sur la question, les questions pertinentes sont bien plus concrètes. Que se passerait-il vraiment si les pays

émergents étaient autorisés, pour tous les médicaments vitaux, à fabriquer des génériques dès l'apparition d'une nouvelle molécule et à en faire commerce entre eux ? (Les grandes firmes pharmaceutiques déclarent que cela stopperait la recherche de nouvelles molécules...) Que faire pour accélérer la découverte d'un vaccin contre le sida et la malaria ? (Les grandes firmes pharmaceutiques n'y parviennent pas, semble-t-il, mais n'est-ce pas parce que des médicaments hors de prix à prendre tous les jours sont plus rentables que des vaccins ?)

Les réponses à ces questions sont simples. Si on donne la même valeur à la vie humaine à Paris et à Lagos, la priorité pour sauver le maximum de vies est évidemment de :

- permettre la fabrication immédiate de génériques dans tous les pays pauvres qui le peuvent et leur exportation dans les autres pays pauvres qui ne le peuvent pas ;
- financer de manière publique, mais avec les incitations monétaires appropriées des chercheurs publics, la recherche sur ce qui n'intéresse pas fondamentalement les firmes pharmaceutiques privées, à savoir les vaccins (contre le sida, le paludisme, les nouvelles formes de tuberculose).

À un solliciteur qui lui demandait une pension en argumentant : « Monseigneur, il faut bien que je vive », Richelieu répondit : « Est-ce bien nécessaire ? ». Aujourd'hui, certains semblent penser, sans oser le dire, qu'il y a déjà beaucoup trop de pauvres sur cette planète et que s'ils disparaissaient, ce n'en serait que mieux.

La mondialisation a donc plutôt défavorisé l'Afrique subsaharienne jusqu'à présent. Elle pourrait à l'avenir jouer un rôle nettement plus favorable, à une condition : l'existence d'États capables d'en faire bénéficier leurs territoires.

Défis et espoirs

Le XXI^e siècle verra le rattrapage démographique de l’Afrique. En 1500, l’Afrique entière représentait 17 % de la population mondiale. Entre 1500 et 1900, la population africaine a stagné, tandis que la population mondiale était multipliée par 3,5 et celle de l’Europe et de l’Asie par 5. L’Afrique en 1900 ne représente plus que 7 % de la population mondiale. L’exportation d’esclaves – estimée à 17 millions entre le VIII^e et le XX^e siècle par les Arabes et à 12 millions entre le XV^e et le XIX^e siècle par les Européens – a certes tragiquement contribué à cette stagnation, mais n’en est pas la seule cause. En 2010, l’Afrique subsaharienne compte 850 millions d’habitants dont 300 millions d’urbains. Selon les projections médianes de l’Onu, elle comptera en 2050 près de 2 milliards d’habitants – plus que l’Inde (1,7 milliard) et que la Chine (1,3 milliard) – dont 1 milliard d’urbains. Autrement dit, sur une augmentation de la population mondiale de 2,4 milliards d’ici 2050, près de la moitié : 1,1 milliard, aura lieu en Afrique subsaharienne (cf. tableau ci-après). L’Afrique n’aura alors fait que rattraper la part relative de la population mondiale qui était la sienne en 1500, et sa densité moyenne, autour de 80 habitants au km², sera équivalente à la moyenne mondiale.

Évolutions démographiques prévues à l’horizon 2050

Population en milliards	Monde	Chine	Inde	Afrique	Afrique subsaharienne
2010	6,895	1,341	1,224	1	0,856
2050	9,306	1,295	1,692	2,191	1,960
Accroissement	2,411	-0,046	0,462	1,191	1,104

Source : *World Population Prospects. 2010 revision. Medium variant.*

Cette explosion démographique, qui ralentira dans la seconde moitié du siècle, est d’abord une opportunité. L’Afrique entre dans ce que les démographes appellent la « fenêtre démographique » où le « taux de dépendance », c’est-à-dire le ratio du nombre de dépendants (jeunes enfants et vieux) sur la population active est à son minimum historique. Une immense force de travail, majoritairement jeune, un immense marché potentiel : telle sera l’Afrique subsaharienne dans le siècle qui commence.

Les défis sont à la hauteur. Le défi urbain : accueillir en ville, en quarante ans, 700 millions de personnes signifie bâtir et équiper chaque année, même sommairement, l’équivalent de 1,7 fois l’agglomération parisienne (10 millions d’habitants). Le défi de l’agriculture : l’Afrique a besoin d’une « révolution verte » pour nourrir sa population. Elle devra multiplier les rendements à l’hectare tout en respectant ses ressources naturelles en sols arables, pâturages, forêts et eaux, qui sont abondantes mais fragiles. Le défi migrations

internes et externes, qui pourrait être le plus difficile à relever. La densité dans la région des grands lacs, par exemple au Rwanda, est déjà très élevée : 390 hab./ km², alors qu'elle n'est que de 6 au Gabon. Quelques milliers de Burkinabés ont émigré en France, mais 5 millions vivent déjà dans d'autres pays africains que le Burkina (16 millions d'habitants en 2010, 47 prévus en 2050). 700 000 Chinois résident aujourd'hui en Afrique, cinq fois plus que de Français, et le mouvement s'accélère. L'Afrique subsaharienne va connaître le plus grand brassage de populations que le Monde ait jamais connu. Les structures étatiques, aujourd'hui faibles et morcelées y résisteront-elles ? L'Afrique a absolument besoin de structures de coopération régionales promouvant des marchés communs et autorisant la circulation des hommes. Enfin le défi de l'emploi, qui contrairement aux apparences n'est sans doute pas le plus difficile à relever. Il passe par l'industrialisation rapide de l'Afrique subsaharienne.

L'avenir de l'Afrique, c'est les pays émergents

En Afrique, comme ailleurs dans le monde encore pauvre, l'avenir c'est l'industrialisation. Mais comment faire ? La réponse est très simple : il suffit d'attendre un peu, ce sont les Chinois qui industrialiseront l'Afrique, avec les Indiens, les Brésiliens et les autres « émergents ». Le mouvement a déjà débuté. Il a naturellement commencé par les matières premières, mais il s'étendra rapidement à l'industrie manufacturière et aux services exportables le jour où les coûts salariaux augmenteront en Chine, en Inde et au Brésil de manière telle que les industriels de ces pays chercheront, pour délocaliser les industries les plus intenses en main-d'œuvre, la dernière zone du monde à bas salaires relatifs : ce sera l'Afrique.

La « porte étroite du développement »

Les rattrapages rapides, c'est-à-dire les processus d'apprentissage rapides, exigent des contacts intenses et maîtrisés avec ceux qu'il s'agit de rattraper, pour les copier, s'imprégner au plus vite de leurs méthodes et de leur savoir. Mais la surface de contact avec les pays les plus riches n'est pas infinie. Pour y accéder il faut passer par une « porte étroite » dont la largeur est déterminée par la taille des marchés des pays riches à conquérir et par les flux des investissements directs étrangers que ceux-ci sont prêts à investir dans les pays émergents. Or ces deux domaines sont soumis à la loi des rendements croissants : « les gagnants raflent tout ». Il est plus facile d'étendre ses parts de marché que de pénétrer dans un marché nouveau pour soi. Les investissements directs de l'étranger vont préférentiellement là où il y en a déjà, car le nouvel entrant peut apprendre de ceux qui l'ont précédé et bénéficie en arrivant d'un bassin de main-d'œuvre et de sous-traitants adéquats. Aujourd'hui la « porte étroite du développement » est occupée par les pays émergents qui s'y bousculent. L'Afrique devra attendre son tour.

Son tour viendra, à condition toutefois qu'elle parvienne à construire et à stabiliser des appareils d'État soucieux du développement de leur territoire, capables de maîtriser les conflits qui fragmentent ces sociétés et de trouver la voie hors des trappes où ils sont enfermés. C'est évidemment d'abord et avant tout l'affaire des Africains eux-mêmes. Ce genre de réforme ne peut s'importer. Il n'est pas cependant impossible d'aider de l'extérieur les gouvernements soucieux de s'atteler à cette lourde tâche.

Faut-il aider l'Afrique subsaharienne ?

Pourquoi faudrait-il s'intéresser au milliard d'en bas ? Nombreux sont ceux qui y voient avant tout un danger et estiment finalement moins onéreux de les aider à se développer que d'avoir à contenir à leurs frontières des « hordes de gueux fanatisés ». Ils ne comprennent peut-être pas bien que si l'on commence à raisonner ainsi, une troisième voie peut fort bien s'avérer moins coûteuse et finalement s'imposer : les éliminer sur place, sachant que pour ce faire le plus simple est de les inciter fortement à s'éliminer entre eux. Il ne manque pas de départs de feux sur lesquels il suffirait de lancer un peu d'huile pour provoquer un bel incendie : le sud du Sahara, la corne de l'Afrique, l'est de l'Afrique centrale, potentiellement l'Afrique du Sud.

D'autres identifient dans la production de « biens publics mondiaux », telle la préservation du climat et de la biodiversité, un intérêt commun entre le Nord riche et le Sud le plus pauvre. Puisque les pays aujourd'hui riches doivent supporter la majeure partie des coûts de préservation d'un environnement qu'ils ont jusqu'ici exploité gratuitement, la préservation du capital naturel dans les pays pauvres devrait désormais donner lieu à des transferts financiers croissants, dont on peut attendre aussi certains effets de développement.

Enfin, au-delà de la peur et de l'intérêt à long terme bien compris, il existe une autre raison de s'intéresser au milliard d'en bas, c'est simplement qu'il existe, alors que le reste de l'humanité est en passe, en une ou deux générations, de s'arracher enfin au règne de la pauvreté. Il est vrai qu'il y faut une solide conviction sur l'égalité.

Repartons donc du point précédent : l'industrialisation est la solution. Certes, nous l'avons dit, les Chinois, les Indiens et les autres émergents y pourvoiront, et le mouvement est déjà amorcé. Mais en attendant son plein déploiement, il est possible aux pays riches de préparer le terrain en ouvrant véritablement et préférentiellement leurs frontières aux pays africains, en supprimant toutes les subventions et obstacles aux échanges, en révisant notre conception des droits de propriété industrielle dans le sens indiqué ci-dessus. Enfin, il faut traiter correctement les immigrants de ces pays qui ont réussi à franchir les barrières de nos frontières et à y trouver du travail. Cela leur permettra d'envoyer plus et plus régulièrement de l'argent dans leur pays d'origine, d'amplifier le mouvement d'associations qui investissent cet argent dans des projets utiles aux villages et aux quartiers urbains. Ce contrôle populaire de l'usage des fonds ici et là-bas en fait de loin l'une des formes les plus efficaces d'aide au développement.

Quant à l'aide publique au développement, elle doit permettre d'attendre un peu que s'ouvre en grand « la porte étroite » du développement, au minimum en préservant et si possible en augmentant le capital humain, le capital social et les biens publics, en particulier les infrastructures. Le meilleur moyen de créer du capital humain et social est probablement, pour l'aide publique au développement, de cofinancer des projets avec une part significative d'argent public local, de manière à maximiser la part des dépenses publiques efficacement utilisées et surtout de copiloter ces projets soit avec des fonctionnaires sélectionnés pour leurs compétences initiales, soit avec des organisations de la société civile, soit les deux.

Une fois que des individus sont ainsi formés, qu'ils se regroupent pour faire pression sur leur gouvernement en faveur d'un processus de réforme améliorant l'efficacité de l'État ou qu'ils ne le fassent pas, dépend strictement de conditions intérieures sur lesquelles, à vrai dire, on ne peut rien de l'extérieur.

Si cette dynamique vertueuse ne parvient pas à s'enclencher, il resterait tout de même trois choses utiles à faire :

- Premièrement, soutenir le plus discrètement possible, pour ne pas trop la mettre en danger, l'émergence dans les pays africains d'une société civile capable d'une opposition ferme et constructive.

- Deuxièmement, discuter avec le gouvernement chinois.

Pourquoi ? Pour le convaincre d'inciter les entreprises chinoises à des pratiques compatibles avec le renforcement d'États efficaces en Afrique, car il semble bien qu'il n'en soit pas ainsi de leurs pratiques actuelles. Aux yeux des gouvernements occidentaux, compte tenu de l'intensification rapide des relations économiques entre la Chine et l'Afrique, les motivations en apparence aujourd'hui uniquement mercantiles des entreprises et du gouvernement chinois pourraient ruiner tous leurs efforts pour inciter les pays africains à une meilleure « gouvernance ». La politique chinoise donne des arguments supplémentaires à ceux qui prétendent que l'aide publique au développement occidentale est dans ces conditions parfaitement inefficace, sinon tout simplement corruptrice, et qu'il vaut mieux la supprimer et « les laisser se débrouiller tous seuls avec les Chinois ». Même si le gouvernement chinois se montre dans un premier temps avant tout concerné par des problèmes d'approvisionnement en matières premières, il n'est pas impossible de le convaincre que des États africains exportateurs de matières premières mieux gouvernés seront demain de possibles territoires de délocalisations de l'industrie chinoise quand elle en aura besoin, ce qui enclencherait un développement industriel, sinon de l'Afrique du moins d'abord des zones côtières africaines, finalement favorable aux exportations chinoises. Pas plus que l'Europe, la Chine n'a intérêt à ce que l'Afrique s'effondre dans les trappes de la malédiction des ressources minières et des guerres. La coordination des interventions, publiques et privées, en Afrique devrait donc faire partie des négociations multilatérales entre Europe, États-Unis, grands pays émergents et Afrique. Sur ces négociations indispensables, nous reviendrons dans les chapitres suivants.

- Troisièmement, accorder une attention toute particulière et toute l'aide dont elle peut avoir besoin à l'Afrique du Sud. L'Afrique du Sud peut et doit jouer un rôle moteur et un rôle de modèle en Afrique subsaharienne. Qu'elle parvienne à conserver sa cohésion et à se développer rapidement est donc un enjeu essentiel pour l'ensemble de l'Afrique.

¹ Sur les thèses de Joseph Stiglitz, voir : *La Grande Désillusion*, Le livre de poche.

Chapitre VII

FRAGMENTATIONS INTERNES AUX PAYS RICHES

Un rapport de l'OCDE d'octobre 2012 le confirme après bien d'autres¹, les inégalités de revenu ont augmenté depuis les années 1980 dans presque tous les pays riches. Dans les pays où elles ont le plus augmenté, comme les États-Unis, le creusement est surtout dû à l'enrichissement plus rapide des plus riches. Le dernier quintile, c'est-à-dire les 20 % de la population aux revenus les plus élevés, a bénéficié d'un taux de croissance de ses revenus supérieur à la moyenne. La croissance est plus rapide encore pour les 10 % les plus riches et, pour les 1 % de très riches, elle est exceptionnelle. En revanche, les quintiles intermédiaires ont vu leur revenu croître moins vite que la moyenne. Il s'agit donc d'un appauvrissement relatif des classes moyennes. Dans les pays où les inégalités ont le moins augmenté, c'est en général parce que les transferts sociaux ont atténué les effets d'une augmentation des inégalités de revenus primaires, avant transfert.

Le débat sur l'augmentation des inégalités économiques dans les pays riches

En 1996, je concluais *L'Inégalité du monde* par une conjecture : l'avenir le plus probable dans les pays riches est le laminage des classes moyennes et la polarisation des sociétés entre un groupe restreint de nomades de plus en plus riches et une masse de sédentaires qui seront désormais les « clients », au sens romain du terme, des premiers. Cette conjecture était fondée sur l'évaluation quantitative des différents rythmes à l'œuvre dans les processus de mondialisation. En raison de l'émergence très rapide de ce que j'avais appelé les « pays à bas salaires et à capacité technologique » (PBSCT) : la Chine, dont le processus d'émergence était bien engagé, mais aussi l'Inde qui commençait à peine, j'estimais que le rythme de destruction des emplois nomades dans les pays riches l'emporterait sur le rythme de création. Le nombre relatif de nomades diminuerait donc, mais les nomades « résistants » deviendraient néanmoins de plus en plus riches. Le développement propre de l'économie sédentaire ne me paraissait pas capable de contrer cette évolution, si bien que la résultante en était un accroissement des inégalités entre nomades et sédentaires². Je soulignais cependant qu'il pouvait en être autrement pendant certaines périodes dans certains pays. Ainsi la révolution numérique aux États-Unis a augmenté pendant les années 1990 le rythme de créations d'emplois nomades à un point tel que cela a stoppé (mais non pas renversé) les tendances à l'augmentation des inégalités.

Cette thèse à l'époque était très minoritaire. À la fin des années 1990, chez la quasi-totalité des économistes le leitmotiv était : « la mondialisation n'est pas coupable ! ». L'augmentation des inégalités dans les pays riches, déjà bien perceptible, n'était évidemment pas niée, mais elle était attribuée pour l'essentiel à un « progrès technique biaisé en défaveur du travail non qualifié ». Ce progrès technique biaisé engendrait une demande croissante de travail qualifié et détruisait les emplois non qualifiés. En bref, c'était de la faute des ordinateurs, pas de la mondialisation. L'opposition aux thèses associant mondialisation et croissance des inégalités s'expliquait sans doute en partie par la crainte que, reprises sans nuances par des populistes sans scrupules, elles ne provoquent des réactions protectionnistes. On assiste à une légère évolution de l'analyse ces derniers temps, même chez Paul Krugman³. Le progrès technique reste désigné comme le facteur dominant, mais on admet que la libéralisation du commerce avec les pays à bas salaires a peut-être joué un plus grand rôle qu'on ne le pensait et qu'elle joue aujourd'hui un rôle croissant car ce commerce lui-même augmente. En conséquence, les inquiétudes à l'égard de réactions protectionnistes grandissent.

Technologie ou mondialisation, qui est responsable ?

Est-ce la mondialisation ou le progrès technique qui provoque l'augmentation des inégalités dans les pays riches ? La question est ainsi très mal posée.

- Premièrement, les défenseurs de l'innocence de la mondialisation commencent par la réduire au commerce international avec les pays à bas salaires, qui en effet était restreint dans les années 1990, mais en croissance continue depuis.
- Deuxièmement, même en se limitant au commerce avec les pays à bas salaires, son effet sur l'emploi et les salaires dans les pays riches n'est mesuré que par la différence des emplois perdus contre des importations et des emplois gagnés à l'exportation. On ne prend pas en compte les effets induits, parce qu'ils sont difficilement quantifiables : la concurrence potentielle qui oblige à baisser les prix donc à faire pression sur les salaires justement pour que les importations n'augmentent pas, l'évolution du rapport de force entre employeurs et employés sous la menace des « délocalisations », l'évolution des relations institutionnelles de travail.
- Troisièmement, la mondialisation ne se réduit évidemment pas à la compétition avec les pays à bas salaires. Elle désigne aussi l'augmentation du commerce entre pays riches, qui aggrave la compétition par les prix en comparaison de la confortable compétition oligopolistique au sein de territoires plus fermés. Elle inclut les investissements directs étrangers dont le rôle dans l'évolution des inégalités internes est complexe et dépend énormément des caractéristiques de l'économie qui les accueille. Elle comprend évidemment aussi la globalisation financière, qui pousse toutes les firmes à améliorer leur rentabilité et tend à augmenter la part des profits par rapport à celle des salaires dans la valeur ajoutée.
- Quatrièmement, comment se fait-il que le progrès technique soit biaisé en défaveur du travail non qualifié ? Dans la plupart des analyses, le progrès technique est en effet exogène, une façon peu élégante de « botter en touche », comme on dit au rugby. D'autant qu'il n'a pas toujours été biaisé. Par exemple, il ne l'était pas pendant les Trente Glorieuses. Si, dans la mondialisation actuelle, le progrès technique tend à économiser du travail peu qualifié, n'est-ce pas précisément parce que celui-ci apparaît trop cher dans les pays riches en raison de la compétition avec les pays où il est meilleur marché ? Il est évident que le progrès technique n'est jamais exogène, puisqu'il est une réponse des entreprises aux pressions compétitives auxquelles elles sont soumises.

Plus fondamentalement, si l'on nomme « mondialisation » l'ensemble des transformations économiques en cours, l'augmentation des inégalités dans les pays riches en fait partie, tout autant que le rattrapage de l'Asie. En vérité, dans cette controverse, le sens des causalités échappe largement à la preuve. Car quel est le contrefactuel ? Peut-on imaginer, pour en distinguer les effets respectifs, une mondialisation sans progrès technique et un progrès technique sans mondialisation ? Pour imaginer un contrefactuel, il faudrait être capable de répondre à la question : « Que se serait-il passé sans... ? » Sans quoi ? Sans ouverture des frontières ? Sans globalisation financière ? Sans telle ou telle grappe d'innovations ?... Sans la mondialisation ? Que se serait-il passé, en effet ? Qui peut le dire ? En économie, on est

face à un ensemble de processus interdépendants, mais on ne peut faire des expériences pour les isoler et identifier les causes. Quant aux analyses économétriques, elles parviennent très difficilement à repérer des causalités entre un grand nombre de variables en général toutes plus ou moins corrélées. La poursuite d'un tel débat : « mondialisation ou progrès technique ? » à coups d'analyses économétriques de plus en plus sophistiquées et aux résultats de plus en plus incertains, me paraît d'un intérêt limité.

Mon apport à l'analyse de la mondialisation, s'il en est un, est d'avoir proposé une analyse, espérons-le originale, des dynamiques à l'œuvre, qui met l'accent sur la distinction nomades/ sédentaires, distinction utilement complémentaire de la distinction traditionnelle qualifié/non qualifié. Une analyse qui souligne l'importance de processus contradictoires aux rythmes différents et montre ainsi à quelles conditions on pourrait réduire les inégalités dans les pays riches. Sur cette base, j'avais formulé en 1996 une conjecture : le laminage des classes moyennes dans les pays riches, qui malheureusement a été confirmé par les faits, dans la plupart d'entre eux. On verra en conclusion si l'on doit maintenir cette conjecture pour l'avenir.

Les bonnes questions sont aujourd'hui les suivantes. Quelles sont les évolutions en cours en Europe ? Devraient-elles être infléchies ? Si oui, au nom de quoi ? Elles sont à l'évidence favorables à certains et défavorables à d'autres. De qui prenons-nous le parti et contre qui, pour juger souhaitable telle ou telle évolution ? Si une évolution est jugée souhaitable, par exemple la réduction des inégalités engendrées par la mondialisation dans les pays riches, quels sont les moyens théoriquement à notre disposition pour la provoquer, à la fois au plan des politiques nationales et des relations économiques internationales ?

Les évolutions en cours

La comptabilité nationale ne fournit pas directement le nombre des emplois nomades et sédentaires d'un territoire. Dans les calculs présentés par le tableau ci-après, on a considéré comme nomade un secteur dont l'ouverture au commerce international, classiquement mesurée par le ratio : $\text{Exportations} + \text{Importations} / 2 \times \text{Valeur Ajoutée}$, est supérieure à 12 %. Pour l'essentiel, il s'agit de secteurs industriels, plus l'agriculture, la forêt et la pêche. Ces chiffres minorent par conséquent le nombre de nomades. N'y sont pas comptés, par exemple, certains emplois liés au tourisme dans l'hôtellerie. Il est cependant en soi très significatif de constater les évolutions dans ces secteurs nomades par excellence que sont les secteurs agricoles et industriels produisant des biens et services exportables (hors, par conséquent, le bâtiment, les travaux publics, la production et la fourniture d'électricité, d'eau, etc. qui sont des secteurs industriels sédentaires).

Ces chiffres donnent une image impressionnante de la « désindustrialisation » de la France, mais aussi, contrairement à une idée reçue, de l'Allemagne. Certes, l'Allemagne avait en 1991, et conserve en 2007-2008, nettement plus d'emplois nomades agricoles et industriels que la France. Mais le rythme d'érosion de ces emplois est le même dans les deux pays. En vingt-six et vingt-sept années respectivement, les deux pays ont perdu un bon tiers de leurs emplois dans ces secteurs. Ils ne représentent plus que 15 % du total des emplois en France, et 21 % en Allemagne.

Dans les deux pays, on a donc assisté à un important déversement du secteur nomade dans le secteur sédentaire, particulièrement en France où l'emploi total a plus augmenté qu'en Allemagne (+12 % contre +4 %). Conformément aux prédictions de notre modèle, cette diminution du nombre relatif de nomades n'ayant pas été compensée par une forte augmentation de la préférence pour les biens et services sédentaires, l'inégalité entre nomades et sédentaires s'est accrue dans les deux pays, particulièrement en Allemagne.

On voit aussi clairement que les nomades d'Allemagne, bien que leur part relative diminue, réussissent cependant à se vendre nettement plus cher sur le marché mondial que les nomades de France (33,3 k€/an contre 28 k€/an en moyenne en 2007-2008), et de plus en plus cher : en 27 ans, le ratio salaire moyen nomade/sédentaire a augmenté de 19 % en France contre 31 % en Allemagne. On vérifie aussi que les salaires des nomades (et des sédentaires) ont augmenté plus vite en France qu'en Allemagne sur la période, ce qui crée à la France des problèmes de compétitivité relative par rapport à l'Allemagne.

Une estimation des emplois nomades et sédentaires en France et en Allemagne

France	1991	2007	2007/1991 en %
Emplois			
Nomades	5 560 410	3 904 819	-30 %
Sédentaires	17 302 474	21 800 626	26 %
Total	22 862 884	25 705 445	12 %
Nomades/Total	24 %	15 %	-38 %
Salaire moyen en €			
Nomades	15 219	27 977	84 %
Sédentaires	18 336	28 129	53 %
Nomade/Sédentaire en %	83 %	99 %	19 %

Allemagne	1991	2008	2008/1991 en %
Emplois			
Nomades	12 171 000	8 535 000	-30 %
Sédentaires	26 450 000	31 741 000	20 %
Total	38 621 000	40 276 000	4 %
Nomades/Total	32 %	21 %	-33 %
Salaire moyen en €			
Nomades	19 554	33 346	71 %
Sédentaires	17 134	22 336	30 %
Nomade/Sédentaire en %	114 %	149 %	31 %

Source : OCDE, *Stan Data Base*. Traitement : Pierre-Noël Giraud et Franck Lirzin.

Soulignons que cette comparaison de l'évolution des salaires, calculés pour des emplois à temps plein, sous estime largement l'évolution des inégalités. En effet, on ne tient ici pas compte dans ce calcul de l'évolution du nombre et des revenus des chômeurs, et c'est essentiellement dans le secteur sédentaire que prolifèrent les emplois à temps partiel, voire sous-payés parce que leurs titulaires sont des « sans papiers »...

Pourquoi se soucier de l'augmentation des inégalités et de la désindustrialisation dans les pays riches ?

Demandons-nous pourquoi un gouvernement d'Europe devrait agir pour réduire les inégalités internes ? On peut faire remarquer que les inégalités restent en Europe inférieures à ce qu'elles sont ne serait-ce qu'aux États-Unis et en tout cas dans de nombreux pays de l'ex tiers-monde. On pourrait aussi compléter l'argument en prétendant que des inégalités initialement plus réduites en Europe ont peut-être eu pour effet de diminuer les incitations à entreprendre, et donc la vitalité des capitalismes européens. Dans ces conditions, une légère augmentation des inégalités pourrait être favorable à « l'intérêt général » parce que stimulant une croissance qui finirait par bénéficier à tous, selon la théorie du « ruissellement ». Enfin, comme nous l'avons illustré par l'exemple de l'informaticien formé à Stanford et travaillant à Bangalore, la pauvreté des sédentaires d'un territoire accroît toutes choses égales par ailleurs la compétitivité de ses nomades.

Cependant, comme en témoigne le dernier rapport cité de l'OCDE ou ceux du FMI qui l'ont précédé, que ce type d'organisation internationale, généralement très consensuelles en termes d'analyse globale, en vienne à se soucier des inégalités traduit bien que domine désormais un sentiment d'inquiétude au sein des élites de ces pays. À leurs yeux, il faut faire en sorte que les inégalités n'augmentent pas trop. Sinon, cela engendrera des coûts sociaux « de contrôle » croissants, liés à un consensus décroissant au sein de la population et à l'existence de franges sous-prolétarisées qui troublent l'ordre public. De plus, cela accroît le risque de mouvements populistes et xénophobes qui, en prônant le protectionnisme, l'expulsion des étrangers et le repli sur soi, risqueraient de mettre gravement en cause les précieux acquis des libéralisations antérieures, qu'il faut bien sûr désormais réformer, c'est entendu, mais sans excès... Tel est donc le discours aujourd'hui dominant.

Plus récemment, en particulier en France à l'occasion de la campagne présidentielle de 2012, ces inquiétudes se sont incarnées, à juste titre comme on l'a vu ci-dessus, dans le thème de la lutte contre la « désindustrialisation ».

Les options des politiques nationales

Les solutions, au niveau des politiques nationales (et au niveau européen) sont clairement indiquées par le modèle que nous avons présenté. Il existe deux grandes voies, qu'il faut naturellement combiner pour obtenir l'effet maximum : augmenter la proportion des nomades au sein de la population du territoire et leur « prix » dans l'économie nomade globalisée ; accroître l'attrait des biens et services sédentaires par rapport aux biens et services nomades, c'est-à-dire stimuler une amélioration du rapport qualité-prix de ces produits, qui engendre une croissance endogène plus rapide du secteur sédentaire du territoire. La première voie est classique, mais inégalement explorée. La seconde est aujourd'hui trop négligée.

La réponse de la « stratégie de Lisbonne » : augmenter le nombre des nomades « technologiques »

La « stratégie de Lisbonne » fut décidée au Conseil européen de Lisbonne de mars 2000 par les quinze membres de l'Union européenne d'alors. Elle fut l'axe majeur de la politique économique de l'Union entre 2000 et 2010. L'objectif de cette stratégie était de faire de l'Union européenne « l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde d'ici à 2010 capable d'une croissance économique durable accompagnée d'une amélioration quantitative et qualitative de l'emploi et d'une plus grande cohésion sociale ».

Cette politique consiste pour l'essentiel à accroître les investissements en formation et en recherche, c'est-à-dire à améliorer le capital humain. Ce sont incontestablement des chantiers essentiels. En France, ils incluent une profonde réforme de l'Université, de manière à créer sur le territoire quelques universités de classe mondiale, capables d'attirer les meilleurs étudiants du monde entier. Il faudra sans doute se résigner à ce que, au moins la première année de réception des étudiants étrangers, ces universités enseignent en anglais. Il faut également augmenter les budgets de la recherche publique et les incitations à la recherche privée, mais aussi améliorer les rapports entre recherche publique et recherche privée.

La France a certes des atouts en matière technologique. Mais ils concernent plutôt des industries de l'avant-dernière génération : automobile, aviation, grandes infrastructures, biens intermédiaires, dans lesquels les firmes des pays émergents sont déjà de redoutables concurrents, et trop peu les nouvelles industries de l'information et du vivant. L'effort à fournir pour augmenter les emplois nomades dans le domaine des industries « *High Tech* » est donc considérable.

Augmenter aussi le nombre des autres nomades

Mais la France possède d'autres actifs valorisables dans l'économie nomade. Ils relèvent

à la fois du capital naturel et du capital social et humain : ses talents dans le domaine de la mode et des produits de luxe, la beauté de son territoire et de son patrimoine architectural et artistique, la qualité de ses « produits du terroir », de son art de vivre. On sait que certains produits de marque, dans l'industrie du luxe en particulier, sont déjà une spécialisation du territoire français. Mais il est certain que nous pourrions vendre beaucoup plus de services touristiques différenciés. C'est un secteur « nomade », puisque le territoire français y est en forte compétition, par exemple avec celui de l'Italie et d'une manière générale plus générale avec les zones touristiques de l'Europe, mais aussi du monde entier. C'est un secteur nomade qui a un effet d'entraînement élevé sur l'économie sédentaire. Nous devrions monter en puissance dans un tourisme fondé sur les spécificités de notre territoire, car la demande des classes supérieures des pays émergents va croître très rapidement. Il ne s'agit nullement de transformer le pays en musée et en Disneyland généralisé. Nous n'avons pas à choisir entre la France de l'aéronautique et celle des 40 000 châteaux. Nous avons besoin de développer les deux.

Une voie négligée : stimuler la croissance endogène du secteur sédentaire

Il s'agit d'inciter les consommateurs du territoire à consommer plus de biens et services sédentaires, produits localement, et moins de biens nomades susceptibles d'être importés, à préférer les biens indéplaçables aux biens déplacés. Comme on l'a vu, non seulement il y a là une source de croissance, mais aussi de réduction des inégalités entre nomades et sédentaires. Cela ne peut passer que par une augmentation de l'attrait de ces biens et services, donc de leur rapport qualité-prix.

C'est une voie aujourd'hui trop négligée, probablement parce que les politiques d'amélioration de la qualité passent par des actions multiformes, des incitations variées moins maîtrisées et demandant plus d'imagination que les politiques « *High Tech* » précédentes. Un certain nombre de mesures réglementaires et fiscales pourrait aussi y contribuer. On pourrait par exemple supprimer toute TVA sur les biens et services sédentaires et la reporter entièrement sur les biens et services nomades, à condition de s'assurer que les secteurs sédentaires concernés soient concurrentiels et répercutent les baisses de taxes en baisses de prix.

Une voie complémentaire : les transferts purs

Reste évidemment, si on ne parvient pas à bonne fin grâce aux deux voies précédentes, la solution des transferts purs. Elle consiste à taxer les gagnants de la mondialisation pour opérer des transferts vers les perdants, soit sous forme monétaire, soit plus intelligemment sous forme de biens publics, en particulier de formation. Cette politique a cependant l'inconvénient de rendre le territoire moins attractif pour les nomades « égoïstes » et donc d'en inciter quelques-uns à choisir un autre territoire, moins soucieux de réduction des inégalités. La mondialisation elle-même rend cette option de plus en plus praticable.

Notons que le transfert pur des gagnants aux perdants de la mondialisation est la solution préconisée en théorie par les libéraux pour rassembler une unanimité autour d'elle, mais qu'elle est beaucoup plus rarement mise en pratique par les mêmes.

Redéfinir les règles du jeu de la mondialisation

Compte tenu de l'ampleur de l'enjeu, qui n'est pas de simplement ralentir la destruction d'emplois nomades, mais bien d'inverser la tendance et d'en recréer, les politiques nationales, secondées en Europe par des politiques européennes, suffiront-elles ? En France par exemple, une étude de McKinsey Global Institute⁴ a calculé que les secteurs « *HighTech* » et « de marques » ne représentent en 2010 que 18 % de l'emploi industriel total (12 % pour le « *HighTech* » et 6 % pour les « marques »). En Allemagne, c'est 20 % (15 % et 5 %) et aux États-Unis, 26 % (18 % et 8 %). Comment peut-on espérer que des efforts, même très importants, dans ces deux secteurs puissent compenser l'érosion continue des emplois nomades dans le reste de l'industrie ? D'autant que dans ces secteurs aussi, les pays émergents rattrapent à grande vitesse. Beaucoup commencent à en douter sérieusement, ce qui explique le retour en force, au moins dans certains pays européens et aux États-Unis, de thèses protectionnistes. Elles prennent des formes variées et reçoivent des justifications diverses : « juste échange » plutôt que « libre échange », taxes environnementales et sociales aux frontières de l'Europe, ou même de la France, « réciprocité » dans les rapports avec les pays émergents, etc. Qu'en penser ? On peut partir de deux constats.

Premier constat. Si l'on se place du point de vue du « milliard d'en bas », c'est-à-dire des plus pauvres au plan mondial et de ceux que j'appelle les « hommes inutiles » dans les pays riches, ceux que la mondialisation rejette dans le chômage et les petits boulots précaires du secteur sédentaire, donc dans l'inutilité à leur propre société et finalement à leurs propres yeux, il est clair que les emplois nomades industriels (au sens large : l'industrie et les services aux entreprises, y compris la finance) sont aujourd'hui très mal répartis dans le monde. Il n'y en a dramatiquement pas assez en Afrique, il n'y en a plus assez dans les pays riches, et dans les pays émergents, ils sont, non pas trop nombreux, mais trop « extravertis », trop tournés vers l'exportation et pas assez vers leurs immenses marchés intérieurs.

Deuxième constat. Les pays émergents, avec la Chine en première ligne, que je qualifiais dès 1996 de « Pays à bas salaires et à capacité technologiques »⁵ ne sont plus, quoiqu'ils en disent, des pays pauvres en développement. Ils abritent certes encore des centaines de millions de pauvres, mais ils sont aujourd'hui parvenus à un tel niveau de rattrapage technologique qu'ils sont désormais de redoutables concurrents dans tous les secteurs de l'industrie et des services nomades sans pratiquement d'exceptions. La Chine a pu le devenir rapidement en passant par une phase dans laquelle les investissements directs étrangers échangeaient l'accès au marché intérieur chinois contre la possibilité pour des *joint-ventures* avec les Chinois de commencer d'exporter sur le marché international.

Nous en sommes maintenant à un stade tout différent, compte tenu du degré d'éclatement qu'ont atteint les chaînes de valeur mises en œuvre par les firmes globales d'origine occidentale, japonaise ou coréenne. Désormais un appareil électronique grand public innovant est conçu en Californie, la campagne de lancement est conçue et pilotée de Londres, le financement à partir de Wall Street, les composants sont fabriqués selon leur complexité au Japon, à Taïwan, en Corée, en Chine ou au Vietnam, les matières premières viennent pour

certaines d'ailleurs. Le montage, peu mécanisé, se fait en Chine dans de gigantesques usines, la commercialisation a lieu dans des réseaux spécialisés variant selon les zones, les produits sont liés à la vente de logiciel et d'accès aux réseaux, eux-mêmes produits en chaînes de valeur éclatées. Dans ces conditions, les firmes chinoises ou indiennes (dans des modalités différentes, nous l'avons vu au chapitre V) ont pu s'insérer dans pratiquement tous les niveaux des chaînes de valeur, en passant des accords de coopération et, rapidement, en développant leurs propres capacités. Très vite, même une firme aussi innovante qu'Apple sera sévèrement concurrencée par le Chinois Huawei, qui a déjà pris d'énormes parts de marché aux équipementiers des télécoms occidentaux.

Or, dans la compétition avec les Chinois, les armes sont désormais inégales. Le gouvernement chinois protège son marché intérieur et impose des taux importants et croissants de contenu local et des transferts massifs de technologie. Il constitue, à la japonaise des années 1970 et 1980, des oligopoles compétitifs de trois à quatre firmes publiques dans chacun des grands secteurs jugés stratégiques (c'est une différence avec les Japonais des années 1970 – les firmes étaient privées – et avec les chaebols coréens – plus concentrés). Il les incite à s'internationaliser et soutient grâce à une diplomatie économique très active leur expansion à l'étranger. Il met à leur service des capacités d'investissement pratiquement illimitées, accumulées par les fonds souverains et la Banque Centrale : 3 500 milliards de dollars. Ces firmes, en coopération multiformes avec les firmes globales, exportent des avions et de l'ingénierie, demain des centrales et des usines de retraitement nucléaires, et même des services financiers.

Il est donc selon moi parfaitement légitime, pour les gouvernements européens, ainsi que les gouvernements américains et japonais s'ils le souhaitent, de renégocier les règles du jeu de la globalisation. On pourrait en effet, du moins en théorie, parvenir à rééquilibrer la répartition des emplois nomades dans l'industrie par deux types d'accords objectivement « gagnants » pour (presque) tous et en particulier pour le milliard d'en bas.

D'une part des accords entre les gouvernements européens et ceux des grands pays émergents (les États-Unis et les autres membres du G20 seraient bien sûrs invités à s'y joindre), sur une modification des règles du jeu international, pour atteindre les objectifs stratégiques suivants :

- Les grands pays émergents, Chine en premier lieu, mais ensuite Inde, Brésil, se recentrent rapidement sur leurs marchés intérieurs pour enclencher une croissance de type « social démocrate autocentrée » et donner naissance à une véritable classe moyenne stabilisante.
- Leurs firmes délocalisent massivement les industries de main-d'œuvre non qualifiées exportatrices en Afrique et en Asie du Sud pour initier l'industrialisation et le rattrapage de ces pays. L'Europe doit donc rester ouverte aux importations de biens à valeur ajoutée africaine et bannir tout protectionnisme à l'égard de l'Afrique, tandis que les pays riches et émergents d'Asie s'ouvriraient totalement aux importations venant d'Asie du Sud.
- L'Europe se réindustrialise. Certes pas dans tous les domaines, car ce qu'il s'agit de conserver et même de faire revenir en Europe, ce sont des chaînes de valeur qui font appel à un capital humain d'ouvriers qualifiés, de techniciens et d'ingénieurs de fabrication, capital qu'il a été très long et très coûteux d'accumuler. En effet, ce capital humain sera de nouveau

compétitif avec les Chinois dans dix ou vingt ans tout au plus. Si nous le détruisions dans cet intervalle, il nous serait très difficile de le reconstituer, et nous ne le ferions sans doute pas. Pour fixer les idées, cela comprend, par exemple dans l'automobile, non seulement la conception, mais aussi l'assemblage hautement robotisé et ses principaux fournisseurs innovants. C'est donc la bonne gestion à long terme de notre capital humain qui peut légitimer de conserver voire de rapatrier en Europe certains segments des chaînes de valeur industrielles.

D'autre part, des accords entre gouvernements européens et entreprises globales sur une politique industrielle à long terme, incluant une réduction des déséquilibres industriels au sein même de l'Europe. Car la désindustrialisation de la France, par exemple, est tout autant sinon plus due à une migration des emplois nomades vers l'Europe de l'Est, que vers l'Asie.

La coordination des politiques économiques et monétaires, et avant tout des politiques de change, d'une part, ainsi que de fortes incitations données aux firmes globales pour produire en partie sur les lieux de consommation finale, d'autre part, pourraient en théorie permettre d'obtenir le rééquilibrage – et la progression soutenue – des emplois industriels nomades dans le monde bien plus efficacement qu'un protectionnisme au sens strict et ancien du terme, fondé sur des taxes unilatérales à l'importation.

Cependant, même si des accords sont toujours préférables à la guerre commerciale, il convient, comme dans toute négociation, d'avoir un « plan B » qui constitue une menace crédible. J'ai dans divers articles parus en 2012 proposé d'étudier très sérieusement une option de totale réciprocité avec les grands pays émergents, qui ont de fait achevé leur rattrapage technologique, plutôt que d'utiliser des taxes aux frontières, imposées au nom d'un « *dumping* social » impossible à quantifier. Par exemple, traiter avec les firmes globales, d'origine chinoises ou indiennes mais pas seulement, comme le fait la Chine : bienvenue aux biens et services quelles que soient les firmes qui les produisent, mais à condition qu'ils soient en partie produits sur le territoire européen. « Négociateur » donc un « contenu local pour accéder au marché local », variable selon les biens, comme le font les Chinois.

Bienvenue naturellement aux investissements directs des entreprises chinoises, indiennes, brésiliennes, etc., mais aussi dans les domaines technologiques et de recherche, et pas seulement dans le vin de Bordeaux. Que de riches perspectives de fertilisation croisées offrirait alors la mondialisation !

Nécessité d'une « préférence subjective pour l'égalité »

Il est donc parfaitement possible aux États des pays riches de lutter contre les tendances inégalitaires engendrées par la mondialisation. Mais naturellement, il y faudrait l'appui des nomades de leurs territoires. Toute politique publique visant à réduire les inégalités doit en effet être financée, alors que la pression actuelle des nomades vise plutôt une diminution significative du taux de prélèvements obligatoires. Du point de vue de leur intérêt immédiat, c'est parfaitement compréhensible. Ils n'ont vraiment besoin que des dépenses publiques strictement nécessaires au maintien voire à l'amélioration de leur propre compétitivité. Au-delà, il s'agit d'un coût qu'ils n'ont objectivement plus aucune raison de supporter. En brisant les cercles vertueux des croissances social-démocrates autocentrées, la mondialisation a détruit les solidarités économiques objectives au sein d'un territoire.

Pour les nomades, une grande partie des dépenses publiques, tout comme les augmentations générales de salaires, ne représentent plus que des coûts, et non une demande, supplémentaires. Rappelons une fois de plus que la pauvreté des sédentaires améliore la compétitivité des nomades. Pour soutenir des politiques visant à réduire les inégalités, il faut désormais aux nomades une sorte de « préférence subjective pour l'égalité », ou du moins pour des inégalités « raisonnables ». De plus, en Europe, il nous faudrait parvenir à un consensus entre États sur la nécessité et les moyens de telles politiques, alors que les effets inégalitaires de la mondialisation les frappent diversement et que leurs analyses des causes du phénomène et des politiques à mettre en œuvre restent différentes. En conséquence, compte tenu de l'état actuel des consciences, je maintiens en 2012 la conjecture que j'avais risquée en 1996 : le plus probable, dans la plupart des pays riches, est l'augmentation des inégalités et la poursuite du laminage des classes moyennes.

Ne pas aggraver les inégalités économiques par une fragmentation supplémentaire

Mais il est un danger supplémentaire, pour ceux qui font dans les pays riches partie du milliard d'en bas, c'est que l'augmentation de l'inégalité économique, somme toute encore modérée dans certains pays, ne soit renforcée et pérennisée par des inégalités institutionnelles, les États étant de moins en moins des États « pour tous ».

On a parlé de l'inégalité flagrante que constitue l'absence de droits « normaux » pour les immigrés récents qui se sont pourtant intégrés par le travail. Mais ce type d'inégalités se multiplie dans tous les domaines : récession des services publics ou mise en place de services publics à deux vitesses, comme cela se constate de plus en plus dans la santé ; réduction de la mixité sociale dans les quartiers ; aggravation des différences entre les bons et les moins bons établissements d'enseignement. Combinées avec l'inégalité économique et sa forme extrême qu'est le chômage prolongé, ces évolutions construisent les trappes où elles enferment les « hommes inutiles ».

Les sociétés des pays riches pourraient devenir un peu plus inégalitaires en termes de revenus monétaires, mais néanmoins maintenir un « État pour tous » et une certaine mobilité sociale verticale. Ce serait un moindre mal. C'est cependant de moins en moins le cas : ces sociétés se fragmentent.

¹ OECD : *The Causes of Growing Inequalities in OECD countries*, 2012. Voir aussi : FMI, *Mondialisation et Inégalité*, octobre 2007. Ce rapport donne une bibliographie abondante de cette question.

² Autrement dit, avec les définitions du chapitre IV : diminution de la proportion des nomades dans la population totale, augmentation du prix relatif des nomades, ce qui entraîne une croissance du PIB, mais les inégalités s'accroissent car la diminution du nombre relatif des nomades n'est pas compensée par l'augmentation de la préférence pour les biens et services sédentaires.

³ Paul Krugman, « *Trade and inequality revisited* », June/15/2007 : www.voxeu.org/index.php?q=node/261

⁴ Voir l'étude du McKinsey Global Institute : www.mckinsey.com/Insights/MGI/Research/Productivity_Competitiveness_and_Growth/European_growth_and_renewal_path_to_recovery.

⁵ *L'Inégalité du monde, op. cit*

Chapitre VIII

FINANCE GLOBALE ET INSTABILITÉ

Un des aspects les plus critiqués de la mondialisation est la globalisation et la libéralisation financières. Tout particulièrement depuis la crise qui a éclaté en 2008 et les énormes transferts de richesses qu'elle provoque. Il est donc indispensable, afin de dissiper quelques malentendus dans un débat passionné, de rappeler d'abord les caractéristiques économiques de la finance, en particulier de la finance de marché, avant d'aborder sa crise et les débats que sa réforme engendre.

La finance est indispensable, ce n'est pas une superstructure parasitaire

Tous ceux qui considèrent la finance comme une superstructure parasitant une économie de marché qui, sans elle, pourrait être une idyllique coordination entre producteurs indépendants et bien intentionnés, sont des Saint-Simoniens fourvoyés. La finance assure deux fonctions essentielles qui en font un élément constitutif et central d'un capitalisme quel qu'il soit.

- La première fonction est de rassembler la monnaie qu'un certain nombre d'individus ou d'institutions ne comptent pas immédiatement utiliser et de la mettre à la disposition d'entrepreneurs, qui l'investiront dans des projets d'augmentation de la production des biens et des services.
- La seconde fonction, tout aussi importante, est d'organiser des marchés d'échange des risques liés à tout investissement. Ces marchés doivent permettre à ceux qui en sont le plus capables, ou qui le désirent, de prendre des risques que ceux qui sont objectivement trop fragiles, ou qui ne désirent pas les prendre, souhaitent céder.

Offrir à certains acteurs la possibilité d'entreprendre avec l'argent d'autres acteurs en leur promettant une rémunération, et permettre à chaque acteur de ne prendre que les risques qu'il estime pouvoir prendre, telles sont les deux fonctions fondamentales de la finance. Il suffit de les évoquer pour se convaincre qu'elles sont indispensables.

Ceux qui font une distinction normative entre économie de marché et capitalisme, puis au sein du capitalisme entre capitalisme industriel productif et capitalisme financier parasitaire, nourrissent en réalité des utopies : celle d'une économie de marché sans capitalisme et celle d'un capitalisme sans finance. Un capitalisme sans monopoles, sans externalités, sans finance, sans « spéculation » (un des moyens essentiels, absolument indispensable, d'équilibre des marchés d'échanges de risque), sans risques et sans État, est une pure chimère.

La finance n'est donc en aucune façon parasitaire, elle concentre au contraire l'esprit des capitalismes : faire de l'argent avec de l'argent et pour cela se priver des jouissances de la consommation immédiate et « investir », donc faire un pari toujours risqué sur l'avenir.

Ceci étant dit, ces deux fonctions peuvent être assurées par des systèmes financiers très différents. La globalisation financière a entraîné un changement significatif de système financier que nous avons décrit précédemment. Mais il est des caractéristiques fondamentales de la finance qui sont communes, quoique avec des intensités diverses, à tous les systèmes financiers.

Voici quelles sont ces caractéristiques fondamentales.

« Le commerce des promesses » : formation du prix des actifs financiers

Un titre financier n'est jamais qu'une promesse de revenus futurs. La caractéristique fondamentale d'un titre est que son prix résulte uniquement d'anticipations sur ce que sera l'avenir du « sous-jacent », c'est-à-dire de l'acteur qui a émis la promesse de revenus futurs. L'avenir de l'entreprise, s'il s'agit d'une obligation ou d'une action de cette entreprise, l'avenir des finances publiques d'un État, s'il s'agit d'une obligation de dette publique, l'avenir d'un pays entier s'il s'agit de sa devise, etc. Le prix d'un actif financier reflète l'anticipation médiane que l'ensemble des acteurs forme de l'avenir du sous-jacent.

Les anticipations ne peuvent pas être uniquement fondées sur l'extrapolation du passé, ce qu'on appelle en général l'analyse des « fondamentaux ». Il faut prévoir l'avenir. Une partie de l'avenir est constituée d'éléments incertains mais prévisibles, probabilisables, et par conséquent calculables. Mais l'avenir connaîtra aussi inévitablement des éléments imprévisibles. L'avenir ne peut donc faire l'objet que d'un calcul partiel, car il existe toujours une part de risque incalculable. Il faut prendre des paris, en fonction d'une certaine « vision » que l'on a de l'avenir.

En raison de l'incertitude irréductible, les anticipations d'un acteur sont donc nécessairement structurées par des « modèles d'interprétation » qui reflètent la vision d'ensemble que cet acteur a de l'avenir. Le flux d'informations économiques nouvelles, dont les acteurs des marchés financiers sont tellement avides, est alors traité par leurs modèles d'interprétation et modifie en permanence à la marge leurs anticipations, ce qui fait fluctuer les prix des actifs. Mais les modèles d'interprétation eux-mêmes sont beaucoup plus stables et ne sont généralement pas affectés pendant de longues périodes. De plus, les modèles d'interprétation des acteurs ne sont pas quelconques. Ils sont dépendants les uns des autres en raison du mimétisme qui caractérise les comportements des acteurs financiers. Ce mimétisme est rationnel puisque, comme l'avait si brillamment analysé Keynes, sur les marchés financiers l'important n'est pas d'avoir raison tout seul mais de se tromper en même temps que tout le monde. Les modèles d'interprétation sont ainsi polarisés par le mimétisme autour de « modèles dominants ». Exemples de modèles dominants : la « nouvelle économie des technologies de l'information » avant mars 2000, « le modèle asiatique » avant l'été 1997, « Enron » jusqu'à peu de mois avant sa faillite. Ou encore, jusqu'à la crise financière de 2008, « la capacité autorégulatrice des marchés financiers ».

Il arrive cependant régulièrement, quoique de façon très difficile à prévoir, qu'une série d'informations convergentes non seulement fasse fluctuer les prix, mais sape le modèle d'interprétation dominant lui-même. Le modèle s'effondre et avec lui la croyance de pouvoir déduire rationnellement les prix des actifs de l'information disponible. Il s'ensuit de très importantes fluctuations de prix, le marché ayant « perdu ses repères ». Puis vient une stabilisation à un niveau qui n'a bien sûr aucune raison d'être « meilleur » que le précédent, mais qui correspond simplement à la stabilisation d'une nouvelle anticipation médiane, appuyée sur un nouveau modèle d'interprétation dominant. La crise a donc été provoquée par

un basculement du modèle d'interprétation dominant. La finance est ainsi incontestablement le domaine de l'économie dans lequel le caractère agissant de l'opinion, sous forme d'anticipations auto réalisatrices organisées par des modèles d'interprétation, se manifeste de la manière la plus éclatante.

Tels sont donc les mécanismes de déclenchement des crises financières. Mais qu'en est-il de leurs causes profondes, de leur moteur ? Il faut se tourner pour le comprendre du côté de la manière dont la finance s'articule à la politique monétaire.

Les excès nécessaires de la politique monétaire : le mistigri

La finance collecte donc la monnaie épargnée par certains pour la mettre à la disposition des entrepreneurs. Il existe un autre moyen de fournir de la monnaie aux entrepreneurs, c'est la création monétaire « *ex nihilo* » par les banques. Elle est indispensable : on peut montrer que si l'investissement était strictement limité à l'épargne, sans le « préfinancement » de la richesse future que constitue la création monétaire, la croissance économique serait plus faible.

On conçoit aisément que pour que la croissance de l'économie soit maximum, il faille que tous les projets rentables soient financés. Or on ne sait pas au départ, parmi tous les projets qui se proposent, ceux qui seront finalement rentables. On peut en avoir une bonne estimation mais il est certain qu'un certain pourcentage des projets qui apparaissent rentables ne le seront pas. En conséquence les promesses de revenus des titres adossés à ces investissements ne pourront être tenues. Pour être sûr de financer tous les projets rentables et maximiser ainsi la croissance, le meilleur système monétaire imaginable ne peut s'empêcher de financer aussi une petite proportion de projets non rentables, qui donnent lieu à des promesses de revenus futurs ne pouvant être satisfaites, et qui devront donc être détruites. Ces promesses de revenus futurs impossibles à tenir, c'est ce que j'ai appelé le « mistigri »¹.

On peut évidemment imaginer une politique monétaire parfaitement « vertueuse » qui minimise la taille de l'inévitable mistigri. Mais il suffit qu'il existe une « préférence pour la croissance » pour que la finance investisse, soutenue en cela par une création monétaire plus abondante, dans plus de projets, malgré le risque plus élevé de se tromper. Or tous les gouvernements manifestent une préférence pour la croissance.

La croissance est en effet perçue par l'opinion comme le moyen d'alléger les problèmes soulevés tant par les inégalités internes à un territoire que par les inégalités externes entre territoires de richesse différente. Cette préférence peut d'ailleurs se justifier sur le plan théorique, si l'on montre que des imperfections de marché laissent en permanence un volant de moyens de production inutilisés, en particulier des hommes au chômage. Dans ce cas, un surcroît de croissance engendre des externalités positives qui peuvent justifier les inconvénients d'un mistigri plus élevé.

Le fait est que depuis l'après-guerre, dans tous les pays, une politique monétaire toujours favorable à la croissance engendre une dissymétrie dans la création monétaire. On baisse les taux d'intérêt dans les récessions pour relancer l'économie. Mais on conserve des taux modérés dans la phase de croissance pour ne pas casser celle-ci. Les entreprises accroissent leurs investissements et les ménages leur consommation en les finançant par une dette à bon marché. Le crédit facile permet aussi aux acteurs financiers de jouer à fond de « l'effet de levier de l'endettement » pour accroître leur profit : ils empruntent à relativement bon marché sur les marchés monétaires pour acheter des titres² (ou directement des entreprises dans les opérations de *Leverage Buy-Out/LBO*), qui dans la phase de croissance s'apprécient à un taux bien supérieur. La valeur des actifs en est accrue et par conséquent la taille du mistigri.

La purge nécessaire du mistigri et ses différentes formes ; les effets macroéconomiques de la finance

Dès lors, la purge de ce mistigri est nécessaire et ceci, quel que soit le système financier. Les formes que prend cette purge sont en revanche très dépendantes du type de système.

Dans le système internationalement cloisonné et principalement intermédié qui était celui des pays riches avant la libéralisation des années 1980, la forme principale d'élimination du mistigri était progressive et apparemment indolore. C'était l'accélération de l'inflation, qui a réalisé le programme de Keynes : l'euthanasie des rentiers au profit de ceux qui consomment et de ceux qui investissent. L'accélération de l'inflation perturbe l'évaluation des prix relatifs, donc leur extrapolation et la prise de décision pour les investissements à venir.

On peut donc considérer que, toutes choses égales d'ailleurs, rendant l'avenir plus incertain, un dérapage de l'inflation décourage l'investissement et la croissance.

Dans le système de finance globale actuelle, la forme principale de purge du mistigri est le krach, sur un marché ou sur un autre : actions, immobilier, changes, matières premières, suivi d'une crise bancaire plus ou moins localisée et profonde. En finance de marché, les krachs sont inévitables. De plus leur déclenchement, provoqué par des basculements des anticipations médianes et même en général des modèles d'interprétation dominants, est en pratique impossible à prévoir avec précision, de même que la durée de la crise qui dépend du retour d'une stabilisation d'anticipations polarisées autour d'un nouveau modèle d'interprétation dominant.

Les krachs ont évidemment un effet dépressif. D'abord à travers ce qu'on appelle l'effet de richesse. La capitalisation boursière des entreprises diminuant, elles consacrent leurs revenus à se désendetter plutôt qu'à investir, ce qui déprime la demande de biens d'investissement. Les ménages, voyant leur portefeuille investi en actions perdre beaucoup de sa valeur, cherchent à reconstituer leur patrimoine en consommant moins et en épargnant plus. Cela déprime la consommation. Si la crise financière est suffisamment grave pour engendrer une crise bancaire, l'effet de richesse est redoublé par la restriction du crédit bancaire (le « *credit crunch* »), avec la même conséquence : une baisse supplémentaire de la demande. La dépression de la demande conduit à une récession, que l'État doit normalement combattre en réduisant au minimum les taux monétaires et en augmentant les dépenses publiques.

En résumé, le système financier actuel est dominé par une finance globale de marché. Il est intrinsèquement instable et régulé par des krachs inévitables et imprévisibles qui ont des effets macroéconomiques dépressifs. Il transmet ainsi son instabilité à l'ensemble de l'économie.

Comment juger la globalisation financière ?

Il est désormais question de réformer en profondeur le système financier. Avant d'en examiner les moyens, interrogeons-nous d'abord sur les motivations.

La finance est-elle équitable ?

Les formes de destruction du mistigri étant différentes selon les systèmes financiers, on peut tout d'abord se demander qui en supporte le coût, donc s'interroger sur les effets plus ou moins inégalitaires des différents systèmes ou plus concrètement poser la question : « Qui gagne et qui perd avec la globalisation financière ? »

La finance bancaire et cloisonnée des Trente Glorieuses était une oligarchie. Un club très fermé de banquiers, industriels, hauts fonctionnaires et hommes politiques décidait seul des affaires monétaires et financières. Il arrivait à l'oligarchie de se soucier du peuple et d'en ménager certains intérêts, par exemple en lui octroyant le livret A, au rendement certes très modeste mais stable, du moins tant que la politique monétaire restait vertueuse. Mais en moyenne elle ne l'était pas, car pour tenter de relancer une croissance fléchissante dans les années 1970, la politique monétaire était devenue très laxiste et une accélération de l'inflation avait accompagné l'enflure du mistigri. Ce sont principalement les prêteurs à taux fixe, c'est-à-dire un grand nombre de petits épargnants, qui ont été lésés, au profit des emprunteurs. C'est ainsi que la génération du *baby-boom* a profité de ce système lorsque, arrivée à l'âge adulte, elle a emprunté pour acquérir son logement. Vingt ans après, alors que sa fraction supérieure commençait à accumuler de l'épargne financière, ce système ne lui a plus convenu. On en a donc changé...

La finance globale de marché est une éclatante victoire de la démocratie. Au moins dans les pays riches, les investisseurs sont désormais tous « libres et égaux en droit ». Ils peuvent accéder à une immense palette d'instruments financiers présentant une gamme quasi continue de couples rendement/risque. Cependant, un marché ne fonctionne efficacement qu'avec une information précise et partagée sur la qualité des produits. Or l'information nécessaire pour évaluer la qualité des titres financiers est à la fois irréductiblement incomplète et asymétrique. Elle est incomplète, car, répétons-le, tandis que le prix d'un bien reflète son passé, le prix d'un titre n'exprime que la vision médiane que les investisseurs se font de l'avenir, un avenir dont nul ne peut être certain.

De plus, cette information est très asymétrique. Dans la vaste démocratie qu'est la finance de marché, votent ensemble, en achetant et en vendant des titres sur les mêmes marchés, d'un côté de petits épargnants qui n'ont ni le temps ni les outils pour analyser la valeur des actifs, c'est-à-dire leur risque, et de l'autre des spécialistes très bien formés et supérieurement informés. En bref, c'est une démocratie de renards libres dans un poulailler libre. Dans ces conditions, il n'est pas très difficile de deviner qui va finalement subir les pertes en cas de crise, quelles qu'en soient les péripéties et avec ou sans interventions des États. À coup sûr, les investisseurs les plus mal informés, par conséquent les petits investisseurs puis, si cela

ne suffit pas, en seconde ligne, l'ensemble des contribuables.

À cela s'ajoutent les effets inégalitaires de la finance globale *via* la globalisation des firmes. La finance soumet toutes les firmes à une exigence de rentabilité maximum pour leurs actionnaires. Les firmes mettent tous les territoires et les salariés en compétition. Il en résulte une forte pression à la diminution de la part des salaires et à l'augmentation de celle des profits dans la valeur ajoutée.

La finance de marché est-elle, au moins, plus efficace ?

Un second débat à propos de la finance porte sur l'efficacité d'ensemble d'un système par rapport à un autre. La question est cette fois : « Les capitalismes ont-ils perdu ou gagné en efficacité avec la globalisation financière ? » Elle est différente de la question précédente, mais non sans rapport. Comme pour le commerce international, une augmentation de l'efficacité d'ensemble due à la finance globale de marché permettrait en théorie que les gagnants compensent les perdants, si du moins on arrive à se mettre d'accord sur la situation de référence pour désigner perdants et gagnants. Il faut bien prendre conscience des difficultés de cette question. Il faudrait en effet imaginer ce que serait la mondialisation actuelle avec, par exemple, la finance des années 1960. On voit bien que c'est impossible, car elles seraient incompatibles. C'est en vérité une question qui exige un exercice de pensée du même type que la question prospective suivante, désormais d'une actualité brûlante : « Que se passerait-il aujourd'hui si, pour tenter de remédier à l'instabilité évidente de la finance globale, nous mettions en place un système financier très différent, avec par exemple des règles instaurant un strict cloisonnement des activités financières, de manière à éviter qu'un krach sur un marché financier n'engendre une crise bancaire ? » La comparaison précise de deux systèmes globaux dont l'un est nécessairement imaginaire paraît très difficile.

Tout au plus pourrait-on proposer l'évaluation suivante. La finance bancaire cloisonnée était certainement bien adaptée au financement des grands oligopoles constitués de champions nationaux et engagés dans la production de masse fordiste, ainsi qu'au financement des États ayant essentiellement recours à l'épargne nationale pour combler leurs déficits. La finance globale de marché est sans doute plus efficace pour financer des *start-up* innovantes et la croissance extrêmement rapide mais risquée de certaines entreprises, ainsi que pour financer les déficits publics par des transferts internationaux d'épargne. En revanche, elle est incontestablement beaucoup plus instable et cette instabilité a un coût. Les coûts de l'instabilité sont-ils supérieurs aux gains d'efficacité dans l'innovation ? C'est cela qui est pratiquement impossible à évaluer précisément, parce qu'on ne peut pas construire le référentiel de façon très rigoureuse.

En revanche, on peut discuter des options proposées et des conditions de possibilité d'une réforme du système actuel. Après avoir brièvement rappelé l'origine et les étapes du déroulement de la crise initiée en 2008, nous traiterons des dettes souveraines en Europe et de l'Euro, de l'instabilité systémique et des moyens de la réduire, enfin de l'instabilité des changes et des déséquilibres des balances de paiement entre grands pays.

Origines et enjeux des crises en cours

Crise des « *subprimes* » dès l'été 2007, faillite de Lehmann Brother et sévère crise de liquidité bancaire en automne 2008, crise de la dette publique aux États-Unis et en Europe, récession économique dans le monde riche ne forment qu'une seule et même séquence.

L'origine de ces crises : sur la base de l'instabilité intrinsèque de la finance de marché, une abondance de liquidités et une innovation financière déchaînée dans les années 2000. Les politiques monétaires d'argent facile, destinées à permettre aux ménages de s'endetter pour consommer et investir dans le logement en particulier aux États-Unis (par exemple, les désormais fameux crédits « *subprimes* »), mais aussi en Espagne, et les déséquilibres de balance des paiements (nous y reviendrons ci-dessous) ont créé une abondance de liquidités, c'est-à-dire de monnaie, favorable à l'augmentation du prix des actifs financiers donc du mistigri. D'autre part une extraordinaire grappe d'innovations financières : « titrisation » des créances, « structurations » d'instruments financiers de plus en plus complexes, développement explosif des instruments dérivés, en particulier les « *credit default swap* », a permis à ceux qui avaient inventé et qui vendaient ces nouveaux instruments, les banques d'affaire pour l'essentiel, d'en garder une bonne partie des rendements et de disséminer leurs risques chez presque tous les autres acteurs de la finance, qui eux n'en étaient pas conscients ou se croyaient assurés par des instruments dérivés eux-mêmes très opaques. Cela a provoqué une sous-estimation générale des risques et donc une enflure, endogène à la finance de marché, du mistigri.

À partir de l'éclatement de la crise, l'enjeu principal fut, comme toujours en finance de marché, la résorption du mistigri, c'est-à-dire de la valeur des titres financiers qui ne pouvaient pas tenir leurs promesses de rendement, et dont par conséquent le prix devait être fortement réduit, sinon annulé. La crise elle-même a dévalué un grand nombre de titres financiers surévalués. Mais cette destruction du mistigri a été freinée par les États, d'une part au nom du risque systémique, le risque de crises bancaires en chaîne interrompant le système de crédit, voir les règlements par monnaie bancaire, et d'autre part pour soutenir la croissance.

La crise des dettes souveraines en Europe

Les États ont eu raison de le faire, mais cela s'est traduit par une forte augmentation des dettes publiques, moins d'ailleurs en raison de dépenses faites pour « sauver les banques », qu'en raison du simple maintien des dépenses publiques pour soutenir la croissance, alors que les recettes baissaient fortement avec la récession économique.

Rappelons tout d'abord le point fondamental en matière de soutenabilité de la dette publique : le niveau de la dette en valeur absolue (mesurée par le ratio Dette/PIB) n'a en vérité guère d'importance, c'est uniquement la dynamique de l'endettement qui compte aux yeux des détenteurs de titres de dette. En la matière, l'indicateur décisif est la différence entre le taux de croissance réel du PIB et le taux d'intérêt réel (inflation déduite) payé sur la dette publique. Si le taux de croissance du PIB est supérieur au taux d'intérêt, la dette ancienne augmentée chaque année de ses intérêts croît moins vite que le PIB. Le ratio d'endettement (Dette/PIB) diminue, et le gouvernement peut même financer par une augmentation de la dette de nouveaux déficits de son budget primaire (le budget hors intérêts de la dette). En revanche si la croissance économique est inférieure au taux d'intérêt réel de la dette, le ratio d'endettement augmente mécaniquement si le gouvernement ne réduit pas le stock de dette ancienne en dégagant des soldes budgétaires primaires excédentaires, donc en réduisant les dépenses budgétaires et/ou en augmentant les recettes fiscales.

La difficulté est évidemment que ces politiques « de rigueur » ont normalement, au moins à court terme, un effet de ralentissement de la croissance, creusant ainsi l'écart entre le taux de croissance et le taux d'intérêt de la dette... Un véritable cercle vicieux. Dès que des doutes surgissent sur la qualité de leur dette souveraine, les États sont donc immédiatement contraints de produire très vite une « histoire crédible ». Il leur faut expliquer aux détenteurs des titres de dette par quel cheminement ils vont réussir à résoudre la contradiction : redresser les finances publiques tout en maintenant une croissance raisonnable. Chacun sait que ce chemin est un sentier de crête extrêmement malaisé, où l'on est menacé de chuter, soit vers trop de rigueur dans la gestion des finances publiques ce qui ralentit la croissance et par conséquent creuse à nouveau le déficit, soit vers trop de dépenses publiques, trop au sens où elles ne créent pas assez de croissance pour abaisser le ratio d'endettement.

Non seulement ce chemin est très malaisé à définir (il s'agit encore une fois de calcul sur l'avenir), mais de plus, en particulier lorsque la dette publique est aux mains d'investisseurs qui peuvent la vendre instantanément s'ils « perdent confiance », il est par lui-même extrêmement sensible à des phénomènes d'anticipations auto réalisatrices. Il ne s'agit pas que le sentier proposé soit « objectivement » crédible, si tant est que ce mot ait le moindre sens, ce que je ne crois pas. Il faut qu'il le soit aux yeux de la quasi-totalité des investisseurs. Une minorité même faible d'entre eux peut en effet créer un mouvement de panique immédiatement amplifié par le mimétisme et devenant ainsi auto réalisateur.

Telle est la situation. Si on la regrette il n'y a rien de plus urgent, après s'être sorti de la crise en cours, que de concevoir un autre système de financement et de gestion de la dette publique des États européens, pour remplacer l'actuel.

On sait que le premier pays de la zone euro à être entré dans une crise de la dette publique fut la Grèce. Si la Grèce n'avait pas fait partie de la zone euro, elle aurait pu, sans conséquences monétaires et financières directes sur les autres pays européens : 1) avoir recours au FMI pour refinancer sa dette à des taux raisonnables, mais en passant par ses fourches caudines, c'est à dire le plan de rigueur budgétaire qu'il lui aurait imposé, 2) renégocier sous l'égide du FMI avec ses autres créanciers pour annuler une partie de sa dette, 3) dévaluer sa monnaie en espérant stimuler ainsi sa croissance par ses exportations. Ne nous y trompons pas, cela n'aurait pas nécessairement réduit les sacrifices demandés au peuple grec en paiement de l'inconséquence budgétaire de ses gouvernements successifs depuis l'entrée du pays dans la zone euro. Craignant à juste titre que, si un pays de la zone pouvait en sortir et faire défaut massivement dès qu'il avait des difficultés à financer sa dette, alors la zone euro se réduirait très vite à l'Allemagne et quelques-uns de ses voisins nordiques, les États européens ont décidé d'essayer de sauver la zone euro. Ils ont donc, dans des négociations difficiles, créé un « Fonds européen de stabilité financière » qui est intervenu, conjointement avec le FMI, pour refinancer la dette grecque et donc aussi pour imposer à la Grèce un plan drastique et très récessif d'ajustement structurel. Le fonds est avant tout destiné à donner « aux marchés », c'est-à-dire aux détenteurs des titres de dette de tous les pays de la zone, l'assurance que s'exercera une certaine solidarité européenne si « les marchés » venaient à perdre confiance dans la dette d'autres pays, le Portugal, l'Italie, l'Espagne, la France, par exemple. Au-delà de questions techniques dans le détail desquelles il n'est pas ici nécessaire d'entrer, le problème de fond est bien le degré de solidarité que les Européens sont prêts à assumer, *via* le Fonds ou *via* d'autres mécanismes envisageables et envisagés, tels l'émission de titre de dette « européenne », le refinancement des dettes publiques par la BCE, etc. Cette question a deux dimensions.

L'une, de court terme, qui peut se résumer ainsi : dans quelle mesure les contribuables allemands sont-ils prêts à payer pour réduire la part du mistigri qui, dans la crise ouverte en 2008, est allé se loger dans la dette publique des autres pays de la zone ?

L'autre dimension, fondamentale, touche à la construction même de l'Europe. On savait dès le départ que faire l'euro – c'est-à-dire unifier la politique monétaire, dans une zone où les politiques budgétaires restaient indépendantes et où de plus les mécanismes de marché pour résorber les différentiels de productivité entre États membres étaient très faibles – conduirait nécessairement à de graves déséquilibres. Mais c'est en progressant ainsi que s'est faite l'Union : une avancée partielle dans un domaine crée des difficultés ailleurs, que l'on essaie de traiter par une nouvelle avancée, avec un horizon qui ne peut être qu'un État fédéral. L'enjeu est donc actuellement d'avancer dans la voie du fédéralisme, donc d'abord de politiques économiques de plus en plus étroitement coordonnées qui cependant ne sacrifient pas la croissance, mais au contraire la stimulent et qui parviennent à réduire les différences entre territoires européens. Avec qui progresser ? Telle est la véritable question. À mon sens, la réponse est dans la conception d'une Europe « à plusieurs vitesses ». Enfin, et ceci nous renvoie à la conclusion du chapitre précédent, l'Europe, ou son « noyau central », ne progressera pas vers le fédéralisme sans une redéfinition de sa politique économique « extérieure », en particulier à l'égard des puissances émergentes.

L'instabilité systémique

La crise financière initiée par celle des *subprimes* aux États-Unis est sans conteste la plus profonde qu'ait connue la finance globale de marché depuis son déploiement dans les années 1980, car elle a engendré une crise bancaire généralisée et une sévère récession.

On l'a dit, une fois la crise bancaire de 2008 enclenchée, les autorités monétaires ont fait dans l'ensemble ce qu'elles pouvaient faire. Fixer des planchers aux prix sur les marchés déboussolés, en s'engageant à racheter les créances et les actifs douteux ou en s'engageant à recapitaliser les banques d'une part, en procurant toute la liquidité nécessaire d'autre part. Mais elles ne sont pas parvenues à empêcher le déclenchement d'une crise de confiance. Puisque le retour de la confiance obéit à des lois encore plus impénétrables que sa disparition, la longueur de la crise, la profondeur de ses conséquences économiques et ce qu'à son terme il en aura coûté d'argent public, resteront imprévisibles jusqu'à la fin, où l'on ne pourra que les constater. En tout état de cause, durant la crise, le mistigri doit être purgé. L'enjeu de la crise, c'est de décider « qui va perdre ». Il y aura bien sûr des résistances. Les réduire prendra un certain temps et prolongera d'autant la récession.

Comme toujours à l'occasion d'une crise financière de quelque ampleur, on en a appelé bruyamment à plus de réglementation. « Il faut en finir avec Wall Street, la City, et leurs mœurs cyniques et dépravées ! » Il faut un « nouveau Bretton-Woods » ! Que n'a-t-on entendu en 2008 et 2009 ? Certes, les capitalismes sont réformables et la finance globale de marché également. On peut même concevoir des réformes radicales. Le passage de la finance bancaire cloisonnée à la finance de marché globale s'était fait selon deux axes distincts. Le premier fut l'ouverture des frontières aux mouvements de capitaux ; le second, le décroissement des métiers de la finance, connectant entre eux tous ses compartiments. On peut parfaitement envisager des mouvements inverses sur ces deux axes. Il est cependant peu probable que l'on revienne sur la libre circulation des capitaux, sauf peut-être pour résorber l'anomalie et la grande hypocrisie que constituent les paradis fiscaux³.

Faisons donc l'exercice de pensée consistant à examiner un instant les solutions les plus radicales envisageables, sur le second axe, pour supprimer les crises bancaires. Elles consisteraient à séparer totalement les activités de crédit des activités de marché⁴. Les banques de dépôts ne seraient autorisées qu'à faire des crédits et ne s'approvisionneraient en liquidité qu'auprès de la banque centrale, qui aurait donc le monopole de la création monétaire. Ces banques de dépôt et de crédit n'auraient surtout pas le droit de prêter aux activités de marchés. Celles-ci ne bénéficieraient donc d'aucun « effet de levier », qui consiste à emprunter de la monnaie à bon marché (ou, s'agissant des banques à la créer pour leur propre compte) pour l'investir dans des actifs de marché plus risqués et donc potentiellement bien plus rentables. Sur les marchés financiers joueraient donc exclusivement entre eux d'une part de vrais épargnants risquant leur propre argent et d'autre part des entrepreneurs, avec tous les intermédiaires financiers que ces acteurs trouveraient utiles d'employer. Soit. Ce serait un système financier assez rustique, mais tout à fait concevable⁵. Le grand public disposerait d'un système bancaire aussi sûr que possible, car

beaucoup mieux isolé de l'instabilité de la finance de marché.

Reste qu'il existe dans toute économie une masse incompressible de risques. Reflet des paris sur l'avenir que font en permanence les acteurs économiques, cette masse est d'autant plus grande que la croissance est vigoureuse et elle est irréductible. Dans ce système cloisonné, la totalité des risques étant confiné sur les bourses et les marchés dérivés, ces marchés deviendraient extraordinairement volatils et le grand public n'échapperait pas totalement aux fluctuations macroéconomiques engendrées par cette instabilité. Il ne faut jamais perdre de vue que le risque financier et ses conséquences, les purges du mistigri, sont inévitables et nécessaires, le choix restant étant celui de la forme des purges.

Une réforme d'une telle radicalité n'est cependant pas susceptible, à l'heure où ce livre est écrit, de rassembler des forces suffisantes pour la faire accepter. Il existe certes des propositions allant dans le sens d'une plus grande séparation des activités de crédit et des activités de marché, telles la loi Volker aux États-Unis et les propositions de la commission Vickers en Grande-Bretagne. Mais il n'est en aucune façon question d'une séparation radicale, et l'on peut donc faire confiance à l'innovation financière pour s'en jouer.

En Europe continentale, les grandes banques dites « universelles », faisant remarquer qu'elles ne se sont pas effondrées dans la crise, argumentent qu'une très grande banque a les moyens d'amortir en elle-même, grâce à ses fonds propres, les conséquences des fluctuations inévitables de la finance de marché. Tout au plus acceptent-elles (avec réticence) des réformes qui conservent l'hypothèse d'une finance de marché non cloisonnée et se contentent de demander aux banques de renforcer leurs amortisseurs internes, en particulier leurs fonds propres et la liquidité de leurs actifs. Certes, un tel renforcement de ce qu'on appelle les « ratios prudentiels » des banques est susceptible de réduire le risque de système, mais en aucun cas de l'annuler. De plus, ces très grandes banques seront toujours « *too big to fail* » (trop grosses pour faire faillite) et tiendront donc les gouvernements en otage en cas de gros coup de tabac sur les marchés. Enfin, on n'empêchera pas ainsi qu'elles se livrent à une concurrence acharnée pour inventer de nouveaux instruments complexes et risqués et gagner beaucoup d'argent en les diffusant sur les marchés, avant que le boomerang ne leur revienne, comme l'illustre l'exemple en 2011 des pertes de la banque suisse USB sur les « *Exchange Traded Funds* », des instruments très « innovants » qui permettent à n'importe qui de spéculer sur les indices boursiers ou les matières premières.

Dans un système inchangé d'interpénétration totale de la finance de marché et de la sphère de la monnaie et du crédit, on voit très mal comment le simple renforcement des réglementations, auquel tout le monde appelle – quand on ne se donne pas de surcroît le ridicule de prôner « plus de transparences » – pourrait remédier sérieusement aux conséquences inévitables de cette donnée fondamentale : l'incomplétude et l'asymétrie irréductibles de l'information sur les marchés financiers. La réglementation est condamnée à une course-poursuite derrière l'imagination financière, qui toujours cherchera à dissimuler des risques pour pouvoir les faire prendre par d'autres tout en conservant les rendements. Pour cette raison fondamentale, le grand scandale aux yeux de certains que sont la privatisation des gains et la socialisation des pertes risque fort de perdurer après les réformes, qui apparaîtront probablement en fin de compte assez cosmétiques, une fois passé

le plus gros de la crise.

Les déséquilibres des balances des paiements et l'instabilité des changes entre les grandes monnaies

La finance globale a connu des booms et des krachs sur les marchés d'actions, immobiliers, des commodités et de l'art. Elle a connu des crises bancaires d'extension et de profondeur variable. Elle a connu des crises de change violentes qui ont affecté certaines petites monnaies, mais pas (encore ?) de crise de change affectant une grande monnaie. Le dollar en particulier, dont de nombreux experts prédisent depuis une vingtaine d'années l'effondrement si « on ne prend pas le taureau par les cornes » selon leurs recommandations.

Le système monétaire et financier international actuel engendre en effet la dynamique suivante. Une politique américaine d'abondance monétaire favorise la croissance de l'endettement des résidents américains et particulièrement des ménages, qui empruntent pour consommer et acquérir des biens durables dont leur maison. Compte tenu des investissements des entreprises qui sont également soutenus en raison du dynamisme technologique du territoire américain, les résidents américains dans leur ensemble consomment nettement plus qu'ils ne produisent. Ceci est donc initialement financé par la politique monétaire américaine. Consommant plus qu'ils ne produisent, ils importent beaucoup plus qu'ils n'exportent. Leur balance courante est négative de plusieurs centaines de milliards de dollars chaque année. Il existe donc nécessairement des excédents de balance courante équivalents quelque part dans le monde, en l'occurrence en Asie et tout particulièrement en Chine, mais aussi au Japon, et dans les pays exportateurs de pétrole quand le prix de celui-ci est élevé.

Quant à la Chine, on l'a vu, elle renforce délibérément la boulimie américaine en maintenant un taux de change bas pour le yuan. La Chine produit beaucoup plus qu'elle ne consomme et exporte massivement aux États-Unis. Ce sont donc les résidents chinois, puis la banque centrale chinoise (puisque les résidents chinois n'ont pas le droit en général de placer eux-mêmes leur épargne à l'étranger) qui concentrent entre leurs mains une bonne partie de la monnaie émise par le système bancaire américain pour financer l'excès de consommation des résidents américains. Cette monnaie, la banque centrale et les fonds souverains chinois la placent naturellement à l'étranger en actifs financiers.

Supposons pour l'instant qu'ils la placent entièrement en actifs américains libellés en dollars. Le seul problème que cela pourrait ultimement engendrer serait que les résidents américains n'aient bientôt plus rien à vendre, ni immeubles à Manhattan, ni actions d'entreprises américaines, ni titres de dette. On en est évidemment encore très loin. Mais un deuxième problème est plus immédiat. Les détenteurs officiels chinois de dollars peuvent aussi vouloir diversifier leurs portefeuilles et investir dans des titres en euros, ce qui les conduit à vendre des dollars contre des euros et par conséquent à faire monter l'euro contre dollar. Éventuellement au point de provoquer un véritable krach sur le dollar, dont les conséquences sont à vrai dire assez difficiles à anticiper.

La question a par conséquent deux dimensions. Une dimension de long terme : les

résidents chinois permettent aujourd'hui aux résidents américains de consommer et d'investir à crédit. Seront-ils remboursés un jour ? C'est-à-dire : seront-ils un jour en position de pouvoir à leur tour, quand leur population aura vieilli, consommer pendant de longues années plus qu'ils ne produisent ? Il faudrait pour cela, par exemple, que les résidents du territoire américain se mettent à produire beaucoup plus qu'ils ne consomment pendant de longues années. C'est fort peu probable. La seconde solution serait qu'un autre territoire se place dans cette situation. Ce ne pourrait être que les derniers à s'engager dans un processus de rattrapage où ils accepteraient, comme la Chine le fait aujourd'hui, de produire plus qu'ils ne consomment pour apprendre le plus vite possible. Seule l'Afrique pourrait jouer ce rôle. On voit ici, une fois de plus, que les pays émergents ont un profond intérêt stratégique au rattrapage du milliard d'en bas : leur retraite en dépend !

La dimension plus immédiate du problème, c'est que l'Europe est aujourd'hui l'otage des choix de politique économique des Américains et des Chinois. Il en résulte de fortes fluctuations de l'euro. Si l'on veut stabiliser les conditions de la compétition dans la mondialisation, il faut régler ce problème. C'est un enjeu beaucoup plus important que les questions de protections tarifaires. Aujourd'hui, alors que les libéraux hurlent au désastre inévitable à la moindre menace de retour au protectionnisme commercial, on assiste sans broncher à la pratique d'un mercantilisme à très grande échelle mais monétaire, qui s'exerce par le biais de l'autonomie des politiques économiques dans un système de changes flexibles.

Si l'on veut y remédier, on sait parfaitement quoi faire : la seule voie est la coordination des politiques économiques entre Union européenne, États-Unis, et puissances asiatiques. Une exigence que nous retrouvons donc dans ce domaine aussi.

1 *Le Commerce des promesses, op. cit.*

2 Les banques peuvent le faire pour leur propre compte puisqu'elles créent de la monnaie. Elles en prêtent également à cette fin à des *hedge funds*, dont leurs propres filiales. En France, M. Tout le monde n'a pas droit d'emprunter à sa banque pour acheter des actions, même s'il présente les garanties nécessaires. La démocratie du marché dont nous parlerons ci-dessous n'est donc pas tout à fait complète.

3 Rappelons qu'il existe un paradis fiscal en France, Monaco, dont le Premier ministre est un haut fonctionnaire français.

4 Dans l'esprit du *Glass Steagall Act* américain de 1933, finalement abrogé en 1999, après avoir été quasiment réduit à néant à partir des années 1980.

5 C'est l'essence des propositions qu'avait faites Maurice Allais dès les années 1990. Elles avaient à l'époque suscité l'indifférence la plus totale, à quelques exceptions près : je les avais analysées et commentées dès 2001 dans la première édition de *Le Commerce des promesses, op.cit.* Voir la seconde édition pour plus de détails et une discussion critique de ce genre de mesures.

Chapitre IX

MONDIALISATION ET DÉVELOPPEMENT « DURABLE »

Avant de se demander si la mondialisation favorise ou pas le développement durable, il faut s'entendre sur une définition de ce dont il s'agit.

Comment définir le développement durable ?

Le développement durable est généralement présenté comme un équilibre entre trois « piliers » : efficacité économique, protection de l'environnement, équité sociale. Nous avons largement abordé les questions d'équité sociale dans les chapitres précédents. Nous nous concentrerons ici sur la question de la « soutenabilité environnementale » du développement économique. Définir la soutenabilité environnementale exige de répondre à la question : « dans quel état devons-nous laisser la planète aux générations qui nous suivent ? » et par conséquent de choisir au préalable une norme d'équité intergénérationnelle. Les normes d'équité ne peuvent pas être définies de l'intérieur de l'économie, on l'a dit. L'économie se contente d'examiner les moyens les plus efficaces d'atteindre un objectif fixé à partir de normes d'équité. Il n'existe d'ailleurs pas de critères pour choisir entre les normes. C'est ce qui explique la vivacité des débats sur les questions environnementales. À un extrême, certains sacralisent la nature et assurent qu'il faut la transmettre inviolée, exactement comme nous l'avons reçue avant de commencer à la détruire avec la révolution industrielle. À l'autre extrême, on trouve les nihilistes partisans d'un « après nous le déluge ». Entre les deux, le large spectre de ceux qui estiment qu'on peut la « consommer » éventuellement en abondance, à condition de transmettre aux générations à venir suffisamment de connaissances scientifiques pour la réparer s'ils le souhaitent ou la remplacer par des artefacts. Les normes d'équité intergénérationnelle minimales qui font aujourd'hui consensus sont élaborées à partir d'une approche en termes de « capital naturel », et de complémentarité et substituabilité entre le capital naturel et les autres formes de capital.

À la recherche d'une norme d'équité intergénérationnelle

Récemment, la prise en compte des préoccupations environnementales et sociales dans l'analyse de la croissance économique a conduit à une approche théorique, encore assez peu formalisée et objet de recherches très actives, qui analyse la « richesse des nations »¹ (clin d'œil explicite à Adam Smith) à partir du processus d'accumulation de quatre types de capitaux. Le capital technique : ensemble des infrastructures et des biens de production fabriqués par l'activité économique ; le capital humain : ensemble des savoirs et savoir-faire accumulés dans les individus ; le capital naturel ; enfin le capital social : ensemble d'institutions et de règles, publiques et privés, formelles et informelles, qui font que tous ces capitaux se combinent plus ou moins bien pour produire de la richesse. Ces quatre types de capitaux sont complémentaires : il faut que les quatre augmentent ensemble pour que le flux de richesse produite par leurs combinaisons s'accroisse. Par exemple, rien ne sert d'améliorer la formation des hommes, s'ils ne peuvent pas travailler sur des machines plus nombreuses et plus sophistiquées. Rien ne sert d'accumuler des machines et des infrastructures et de former les hommes, si le pays sombre dans la guerre civile (effondrement du capital social).

Ces quatre types de capitaux sont également en partie substituables. C'est ainsi que dans certaines conditions, une diminution du capital naturel, comme l'épuisement des réserves minières, peut être compensée par une augmentation des trois autres types de capitaux. Cependant, le capital naturel n'est qu'en partie substituable par les autres capitaux. Certaines dégradations du capital naturel sont irréversibles. Il en est ainsi par exemple de l'extinction massive d'espèces vivantes, autrement dit de la réduction de la biodiversité. Si certaines espèces ont aux yeux des hommes une valeur d'existence élevée, leur disparition ne peut pas être compensée par l'augmentation d'autres types de capitaux.

Enfin le capital naturel, tout comme le capital social, présente des effets de seuil. Si on les laisse diminuer au-delà d'un certain seuil, ils s'effondrent et le coût de leur reconstitution est alors extrêmement élevé. Exemples : la disparition de morue au large de Terre-Neuve en raison d'une pêche excessive ; un pays qui sombre dans la guerre civile.

Le plus petit commun dénominateur des critères définissant le développement soutenable selon ses partisans, me paraît être le suivant :

- La richesse à la disposition des générations futures ne doit pas diminuer du fait d'une consommation « excessive » de capital naturel. Mais je m'autorise à substituer autant que nécessaire les capitaux entre eux pour maximiser la consommation de ma génération. Je m'autorise donc à consommer du capital naturel, mais seulement s'il est substituable par d'autres types de capitaux et à condition que la quantité totale de capital que je transmets à la génération suivante reste au moins constante.
- Il ne faut cependant pas provoquer de dégradations irréversibles du capital naturel, s'il existe un risque important que cette dégradation coûte très cher aux générations futures.

Il faut donc distinguer la consommation de capital naturel substituable et les dégradations irréversibles. Si le capital naturel substituable peut être consommé, éventuellement en grande

quantité, à condition qu'on augmente d'autant d'autres formes de capitaux, c'est que les générations futures, si elles accordaient plus de prix que nous à ce capital naturel substituable, pourraient elles-mêmes le reconstituer en utilisant les autres formes de capitaux. En revanche, les dégradations irréversibles du capital naturel doivent être absolument évitées.

En pratique, on considère aujourd'hui qu'il n'existe que deux grandes formes de dégradations irréversibles : la dégradation du climat et la réduction de la biodiversité. La plupart des autres consommations de capital naturel concernent du capital substituable. On ne peut pas, certes, reconstituer le pétrole qu'on a brûlé, mais on peut parfaitement fabriquer des carburants à partir de ressources renouvelables comme la biomasse, donc ultimement à partir de l'énergie solaire dont l'abondance, à l'échelle des besoins humains, est quasiment infinie.

De même, des dégradations comme la pollution de l'eau ou des sols sont en général réversibles.

Ce qui nous intéresse ici, c'est en quoi la mondialisation intervient dans le caractère soutenable ou non du développement économique. Nous ferons donc une distinction entre ces deux types de consommation de capital naturel.

Un grand nombre de questions environnementales relèvent de l'économie sédentaire

La consommation de capital naturel substituable a généralement des effets essentiellement locaux. C'est le cas de la consommation des ressources épuisables du sous-sol, qui en droit appartiennent à la collectivité du territoire où elles se trouvent. Cela concerne la plupart des pollutions de l'air, de l'eau, des sols. En principe, on voit mal pourquoi la gestion de ce type de capital naturel ne serait pas laissée à la population du territoire concerné, sans droit de regard ni *a fortiori* d'ingérence de qui que ce soit d'autre.

La manière, cependant, dont la mondialisation peut interférer avec ces phénomènes locaux, c'est lorsque la pollution est provoquée par un acteur nomade, en particulier une firme globale. Selon certains critiques, le pouvoir de ces firmes à l'égard des gouvernements et de la population de certains pays pauvres serait si puissant que ces firmes pourraient se permettre des dégradations environnementales qui ne seraient pas tolérées de la part de firmes locales. On constate en effet des pollutions graves et non compensées provoquées par des firmes d'origines étrangères, en particulier dans le domaine de l'extraction des ressources naturelles et des industries lourdes polluantes. Mais la question pertinente pour juger de l'impact de la mondialisation est de savoir si les firmes globales polluent plus que ne le feraient des firmes locales.

Il faut pour commencer bien se convaincre de ce que sont les motivations des firmes, en particulier globales. Soumises comme elles le sont à une pression compétitive et à des exigences de rentabilité, leur souci de l'environnement, comme d'ailleurs de l'équité sociale, résulte strictement d'un calcul coût-avantage pour l'actionnaire. Seules des raisons de réputation, car la mauvaise réputation a un coût éventuellement très élevé, peuvent conduire des firmes globales à ne pas puiser dans le capital naturel d'accès gratuit autant qu'il leur est profitable de le faire et sans souci des externalités négatives qu'elles engendrent.

Mais c'est précisément ce qui fait douter que les firmes globales puissent se comporter nettement plus mal que des firmes locales. Il existe en effet des ONG environnementales globales qui consacrent beaucoup d'efforts à observer les firmes et à dénoncer leurs excès : Greenpeace, WWF, Conservation International, pour citer les plus grandes. Il ne fait pas de doute que leurs activités de veille et d'alerte se concentrent d'abord sur les firmes globales, qui sont souvent les plus visibles et que leurs dénonciations frappent certainement plus durement qu'une firme d'État chinoise sévissant dans l'industrie lourde des provinces du Nord. Il est donc peu vraisemblable que la globalisation et la « puissance » des firmes globales aggravent significativement les problèmes environnementaux locaux.

Si les politiques environnementales locales des États ne sont pas aujourd'hui à la hauteur des enjeux, c'est parce que les États ne demandent pas assez d'efforts aux firmes et aux consommateurs. Fondamentalement, ce ne sont pas les firmes et la finance globales qui les empêchent de le faire, c'est que leur opinion ne les y pousse pas suffisamment.

Les biens publics mondiaux

Si la norme d'équité intergénérationnelle adoptée conduit à considérer que tel ou tel élément du capital naturel ne doit pas être dégradé, ou qu'il ne peut l'être que dans une certaine mesure qui n'entraîne aucune irréversibilité, cet élément de capital naturel devient un « bien public mondial », dont la préservation est à la charge de l'humanité actuelle dans son ensemble. On l'a dit, selon le consensus actuel, il en existe deux : la qualité du climat et la biodiversité. La « couche d'ozone », victime d'un « trou » en raison de l'émission de certains gaz nocifs, était un bien de ce type. On peut aujourd'hui estimer que, grâce à une action internationale concertée dans le cadre du protocole de Montréal, le problème est réglé.

Produire un bien public mondial en quantité suffisante, et d'abord définir ce que cela signifie, relève bien évidemment de la coordination entre États, c'est-à-dire de la gouvernance mondiale, au même titre que certains instruments de contrôle des processus de la mondialisation économique. C'est pourquoi tant le climat que la biodiversité font l'objet de conventions internationales dans le cadre de l'Onu, conventions qui sont le réceptacle d'accords multilatéraux plus spécifiques, tels le protocole de Kyoto.

La mondialisation aggrave-t-elle le problème de l'effet de serre ? Il est certain que si les pays émergents ne s'industrialisaient et ne s'urbanisaient pas, ils émettraient beaucoup moins de gaz à effet de serre dans l'atmosphère et les pays riches pourraient continuer de le faire. Mais on voit bien qu'il est absurde d'accuser la mondialisation, bien qu'elle contribue évidemment à l'industrialisation rapide des pays émergents.

La discussion est en effet ici encore entièrement surplombée par des questions d'équité. Quel est le niveau maximum tolérable d'émission de gaz à effet de serre par habitant du monde actuel, si l'on se soucie des générations futures ? L'avis de la grande majorité des scientifiques rassemblés par l'IPCC (GIEC en français : Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat) est que l'équité à l'égard des générations futures exige de ne pas prendre le risque de dépasser une élévation de température de 2 °C à la fin du siècle. Cela suppose, pour simplifier, une division par deux des émissions mondiales de gaz à effet de serre en 2050 par rapport à 2000.

Comment répartir l'effort pour atteindre cet objectif ? Si l'on admet que tous les hommes sont égaux en droit, alors ils ont en principe un droit individuel égal à la richesse matérielle, donc à la consommation du capital naturel limité de la planète, donc aux émissions de gaz à effet de serre. Pour atteindre un objectif de division par deux des émissions mondiales, il faudrait alors que les habitants des pays riches parviennent autour de 2050 à un niveau d'émissions par habitant quatre fois plus faible qu'en 2000, de manière à ce que ceux des pays pauvres puissent, en multipliant leurs émissions par deux, converger vers un niveau commun d'émission par tête. Si enfin on étend au passé l'équité intergénérationnelle, il est légitime que les pays pauvres demandent aux pays riches de financer très largement les coûts de leur adaptation à ces plafonds d'émissions sévères qui, sans les émissions passées

gratuites des pays riches, seraient beaucoup moins rigoureux aujourd'hui. Telles sont les données fondamentales du grand marchandage politique qui a commencé pour décider quoi faire, comment le faire et qui allait financer les efforts après le protocole de Kyoto.

En quoi la possibilité d'atteindre les objectifs recommandés par l'IPCC est-elle influencée par la mondialisation ?

À vrai dire, on a du mal à mettre en évidence des influences significatives... S'il fallait vraiment en trouver, elles seraient plutôt positives. La globalisation financière facilite les transferts financiers importants qui devront accompagner la production de biens environnementaux mondiaux partout dans le monde où c'est le moins coûteux de le faire, en particulier dans les pays pauvres et émergents. La globalisation commerciale et les investissements directs à l'étranger facilitent la diffusion des meilleures techniques en matière d'environnement. La globalisation numérique permet d'alerter instantanément les écologistes du monde entier d'atteintes à l'environnement.

Enfin, la mondialisation joue un rôle plutôt positif en faisant entrer la question de la production des biens publics environnementaux mondiaux dans le grand marchandage qu'est la recherche des institutions et des règles de gouvernance mondiale, ce qui peut faciliter les accords.

¹ Voir par exemple le rapport de la Banque mondiale, publiée par Kirk Hamilton et son équipe, intitulé *Where is the wealth of nations*, 2006, disponible sur le site de la Banque.

Conclusion

LES POLITIQUES DE LA MONDIALISATION

Les politiques étatiques

Les politiques étatiques sont-elles affaiblies par la globalisation ? Il est certain que les politiques social-démocrates autocentrées, qui avaient soutenu les croissances de rattrapage durant les Trente Glorieuses en intervenant sur le partage de la valeur ajoutée, ne sont plus praticables en économie plus ouverte. Les États n'en sont pas devenus impuissants pour autant, c'est un résultat sans ambiguïté des analyses proposées dans les chapitres précédents. S'ils veulent stimuler la croissance pour rattraper ou tout simplement pour ne pas décrocher, s'ils veulent contrôler les inégalités internes, les États disposent de toute une série d'instruments applicables dans plusieurs grands domaines. Tout d'abord, les politiques que l'on peut qualifier de « territoriales » et qui consistent, d'une part, à augmenter le nombre et la richesse relative des nomades en améliorant les atouts du territoire dans la compétition à laquelle les soumettent les firmes globales, d'autre part, à stimuler la croissance endogène des secteurs sédentaires du territoire. Ensuite, si cela ne permet pas d'atteindre les objectifs d'équité qui font consensus dans les groupes dirigeants d'une société, restent à la disposition des États, compte tenu de l'importance maintenue des prélèvements obligatoires, les politiques de fourniture de biens publics et de transferts purs. Il ne s'agit que de les adapter à la mondialisation, dans leurs cibles et dans leurs modalités.

La gouvernance mondiale

L'analyse de différentes politiques économiques à laquelle nous nous sommes livré, en particulier celles qui seraient favorables au milliard d'en bas, ou celles qui permettraient d'introduire plus de stabilité financière, montre cependant que nombre d'entre elles ne peuvent être mises en œuvre que par une coordination entre États.

Récapitulons les grands domaines de cette nécessaire coopération :

- Les règles régissant le commerce et les investissements internationaux ;
- Les règles régissant le système monétaire international et la finance globale ;
- Les politiques à l'égard des migrations ;
- La coordination des politiques monétaires et macroéconomiques ;
- La définition d'objectifs de production de biens publics mondiaux et la mise en œuvre de cette production.

Une thèse aujourd'hui dominante est qu'il existe des difficultés particulières à l'action politique dans le champ international. Ainsi s'expliquerait le retard, éventuellement cumulatif, que prendraient les processus de coordination politiques internationaux par rapport à la mondialisation économique, qui souffrirait ainsi d'un manque chronique de « régulation », engendrant les excès que l'on sait. Ces difficultés tiendraient à l'absence de gouvernement mondial. Il faudrait, pour pallier cette absence, inventer de nouvelles institutions et procédures chaque fois que surgit un nouveau besoin de coordination et, pour commencer, réformer les institutions qui existent, essentiellement en les « démocratisant » c'est-à-dire en augmentant le pouvoir de décision des États pauvres dans le système de l'Onu et les organisations de Bretton Woods.

On peut aussi bien soutenir que dans les processus de décision politiques internationaux, les difficultés sont en réalité de même nature que celles qu'on rencontre au sein d'un État-nation. La preuve en serait qu'au niveau international, s'il existe une majorité de pays puissants qui tombent d'accord, on voit les minoritaires s'aligner et des décisions prises. On peut ainsi considérer que de l'OMC avant 1999 et auparavant le Gatt, ont très bien fonctionné. Quant à l'Europe, malgré les difficultés, les résultats du processus d'union sont impressionnants. Alors même que dans les deux cas, il fallait prendre des décisions à l'unanimité, ce qui serait simplement impossible au sein d'un parlement national.

Si la gouvernance mondiale est plus difficile à mettre en œuvre que le gouvernement d'un pays, ce n'est donc pas en raison d'une différence de nature, c'est avant tout que la diversité des intérêts, des modèles d'analyse, des visions, des normes et des valeurs est nettement plus grande dans le monde qu'à l'intérieur d'un pays. Il n'y a rien là d'étonnant. l'État-nation a été un puissant instrument d'homogénéisation, très fréquemment par la violence (songeons à la guerre de sécession américaine), et dans la plupart des cas le processus a duré des siècles ou, du moins, de nombreuses décennies.

Or la mondialisation – c'est une des thèses de ce livre –, s'il est vrai qu'elle favorise des émergences et par conséquent certaines convergences, provoque aussi de nouvelles fragmentations : entre les pays, à l'intérieur des pays. Tout se passe comme si circulait dans

le monde une certaine dose d'inégalités, que la mondialisation se contente de redistribuer différemment. Est-ce inévitable ? Nous y reviendrons pour conclure.

On ne peut donc pas compter sur la mondialisation pour unifier rapidement le monde de manière telle que les décisions de coordination internationale en deviennent spontanément beaucoup plus faciles. En revanche et fort heureusement, les États-nations étant fort loin d'avoir perdu leurs pouvoirs, ce qui reste à coordonner au niveau international est finalement assez restreint. Il s'agit en fin de compte d'un petit nombre de dossiers, sur lesquels les intérêts divergent certes à la mesure de la fragmentation maintenue du monde, mais qui n'excluent pas certains compromis, surtout si on les traite ensemble.

Plus qu'une démocratisation formelle des organisations de Bretton Woods et de l'Onu, l'essentiel serait donc d'organiser une négociation permanente sur l'ensemble des sujets, un grand marchandage planétaire où l'on discute à la fois de commerce, de droits de propriété, de finance, de migrations, de lutte contre la pauvreté, d'environnement. L'efficacité exigerait que le nombre de participants n'excède pas la dizaine, certains continents devant donc se faire représenter par un seul pays. Il faut en effet que chacun des acteurs ait à l'égard des autres un réel pouvoir d'influence, y compris sous forme de pouvoir de nuisance. On pourrait imaginer un groupe rassemblant : les États-Unis, l'Union européenne, la Russie, le Japon, la Chine, l'Inde représentant l'Asie du Sud, le Brésil représentant l'Amérique latine, un pays d'Afrique subsaharienne, l'Afrique du Sud si possible et un pays d'Afrique du Nord-Moyen-Orient. Soit quelque chose de proche du G 20, mais avec des regroupements, quelques sorties et entrées, et surtout un caractère régulier.

Les affaires de la mondialisation s'y traiteraient sous la forme de recherche de compromis du type : « Tu fais un effort pour le climat et moi j'accepte en matière commerciale une mesure à quoi tu tiens mais qui n'est pas pour moi une priorité. » Il est clair que des compromis peuvent plus facilement se trouver ainsi que si l'on cloisonne les négociations par thème, comme c'est encore largement le cas aujourd'hui.

Si l'on combine les possibilités d'action au niveau national avec les possibilités de progrès en matière de gouvernance mondiale, de puissants moyens existent donc en théorie pour infléchir significativement le cours des dynamiques de la mondialisation économique, voire pour changer de capitalismes.

Les conditions politiques de la réforme

Prenons d'abord bien la mesure des forces et des conditions politiques qu'il a fallu rassembler dans le passé pour réformer significativement les capitalismes.

Les survols historiques que nous avons proposés montrent que les capitalismes ont été capables de se réformer profondément quand la réforme est apparue aux groupes dirigeants comme le seul moyen de faire face à un grave danger.

- Soit le danger de la domination économique, et donc aussi de la domination politique extérieure, qui a motivé les réformes destinées à préparer et à engager des processus de rattrapage. Les cas les plus spectaculaires dans le passé ont été sans conteste le Japon de l'ère Meiji, puis de l'après Seconde Guerre mondiale, mais aussi l'Allemagne de Bismarck. Le moteur de la réforme est ici la volonté d'égalité des peuples entre eux, la volonté nationale de réduire les inégalités internationales. Bien souvent, la question des inégalités internes est subordonnée, au moins pour la majorité de la population, à l'atteinte de cet objectif. La motivation du rattrapage est aujourd'hui très puissante dans les pays émergents, quoiqu'à des degrés divers en fonction du « nationalisme » des élites. Elle l'est à l'évidence en Chine, sans doute moins en Inde ou au Brésil. En conséquence, il faut reconnaître qu'en matière de capitalismes, certains pays émergents font preuve de créativité.

- Soit le danger, dans les pays les plus riches et les plus puissants, qu'un modèle alternatif crédible, en l'occurrence au XX^e siècle le socialisme de type soviétique, finisse par l'emporter si l'on ne maîtrisait pas suffisamment les inégalités internes. On ne soulignera jamais assez à quel point, à l'issue de la dernière guerre, d'excellents esprits, comme un Schumpeter ou même un Keynes, s'étaient convaincus que le socialisme soviétique risquait de s'imposer non parce qu'il était plus efficace, mais parce qu'il était au moins en apparence plus équitable. C'est la nécessité de réagir à un tel danger, perçu comme vital par une large fraction des élites politiques et économiques, qui a rassemblé une coalition politique favorable aux réformes profondes de la social-démocratie et de la construction européenne. Il a fallu cependant une seconde condition : que la social-démocratie engendre des capitalismes somme toute très acceptables pour les riches. Autrement dit qu'il existe une solidarité économique objective, au moins entre les élites et une classe moyenne significative. Ce fut, on l'a vu, le cas dans les croissances social-démocrates autocentrées.

Aujourd'hui, ces deux conditions n'existent plus dans les pays riches. Plus d'alternative radicale crédible, plus de solidarité économique objective. Dans ces conditions, les capitalismes seront-ils politiquement capables d'autre chose que de réformes mineures ?

Le scénario de « l'homme inutile »...

Que se passerait-il en l'absence de réformes significatives ? Tentons d'élaborer un scénario de la continuité. Dans ce scénario, chaque crise, et même chaque événement considéré comme grave et scandaleux par une opinion publique aiguillonnée par des ONG spécialisées proliférant devant la paralysie manifeste des appareils politiques traditionnels, donne lieu à des réformes qui corrigent quelques « excès » mais qui n'altèrent pas profondément les dynamiques économiques en cours.

Dans ces conditions, il est hautement probable que l'écart s'aggrave encore entre le milliard d'en bas et le reste du monde durant les trois prochaines décennies, ce qui est l'horizon maximum auquel une prospective économique et politique conserve un sens.

En effet les capitalismes actuels, sauf peut-être les capitalismes émergents les plus soucieux d'unité nationale, sont très peu « inclusifs ». On entend par là que grâce à la mondialisation, ils n'ont pas besoin d'intégrer, ne serait-ce que pour l'exploiter ou la faire consommer, toute la population résidant sur leur territoire, *a fortiori* les populations résidant dans d'autres territoires. Les thèses marxistes de type millénariste, parfois reprises par certains altermondialistes, selon lesquelles « le » capitalisme approche de sa chute finale, précisément à cause de la mondialisation, parce que son « cœur » n'a plus de « périphérie » à exploiter, sont peu convaincantes. Tout au contraire, les capitalismes actuels peuvent parfaitement se permettre de ne pas exploiter le milliard d'en bas. D'une certaine manière, c'est plus grave que s'ils l'exploitaient : ils l'ignorent. S'il crée des troubles, on le contient militairement : dans les banlieues, en Afghanistan. Lancés sur leurs trajectoires actuelles, les capitalismes pourraient fort bien, sur leur propre territoire et dans les territoires délaissés par la mondialisation, parquer, contrôler et ignorer des masses considérables « d'hommes inutiles ».

Dans les pays riches, les hommes inutiles vivront, plus ou moins assistés, dans le bas d'une société qui se polarisera de manière croissante entre une minorité de nomades de plus en plus riches et une majorité de sédentaires qui seront, au sens romain du terme, les « clients » des premiers. Trimant dans les soutes, le troisième groupe, les sans-droits, ceux qui ont réussi à franchir les murs de barbelés que tenteront sans succès de devenir les frontières des pays riches. Ils y travailleront et participeront à la vie sociale, mais sans les droits attachés normalement pour les autres à ce genre d'activité.

Cette double fragmentation de la société, entre les riches nomades et les classes moyennes paupérisées d'une part, entre ces deux groupes et un peuple largement « illégal » d'autre part, ne peut que dégrader les mécanismes de la démocratie représentative telle que nous la connaissons aujourd'hui. La politique se réduira à des discussions techniques entre groupes influents de nomades. Leurs représentants se soumettront périodiquement à des plébiscites où, en général, on « sortira les sortants », forme ultime de la manifestation d'un désaccord impuissant, puisque les successeurs, seront à quelques détails près, les mêmes.

Du côté du milliard d'en bas dans les pays pauvres, de nouveaux effondrements se produiront, qui exigeront en permanence des opérations de police internationale. Ces

interventions armées seront, dans des situations étatiques fragiles parce que peu légitimes, le meilleur moyen de provoquer de nouveaux effondrements. On voit bien là une possibilité de cercle vicieux enfermant des régions entières, non seulement dans des trappes de pauvreté, mais dans des trappes de guerre et de destruction.

Cependant, il n'est pas exclu que, dans certains pays où les États parviennent à un minimum d'efficacité, les firmes nomades des pays émergents établissent progressivement des zones d'industrialisation. Le pays en question pourrait alors rejoindre le groupe des pays émergents. Mais, durant les trente ans à venir, dans ce scénario, le milliard d'en bas dans les pays pauvres non seulement n'y parvient pas, mais il n'en prend même pas le chemin.

Le scénario de l'homme inutile est donc un scénario où la mondialisation se contente de redistribuer autrement des inégalités qui globalement ne sont pas tellement réduites, de refragmenter le monde selon d'autres lignes. Malgré les controverses sur les chiffres mesurant l'inégalité mondiale, il semble bien que ce soit le cas jusqu'ici : certaines inégalités internationales se réduisent spectaculairement, d'autres s'accroissent, les inégalités sociales augmentent presque partout. L'inégalité globale varie assez peu. Peut-on imaginer un scénario où « l'inégalité du monde » serait vraiment réduite ?

... et les conditions de son dépassement

C'est possible, on l'a dit, les capitalismes sont réformables. On a même beaucoup d'idées sur ce qu'on pourrait faire. Certes pas toujours dans le détail, mais on connaît les grandes orientations de politique économique qui pourraient absorber en deux ou au plus trois générations le milliard d'en bas sans détruire la planète. Il y faudrait des réformes plus profondes que celles qui caractérisent le premier scénario. La plus profonde étant que les gouvernements soient contraints de se faire des concessions réciproques, de coordonner leurs politiques. Mais qui aujourd'hui va les y contraindre, comment va s'élaborer le programme, comment vont se rassembler les forces suffisantes pour le mettre en œuvre ? Telle est la question. Existe-t-il aujourd'hui une motivation suffisamment forte pour les élites « éclairées » à concevoir et à se donner les moyens politiques d'appliquer des réformes qui iraient dans le sens d'une plus grande égalité internationale et sociale ? En tout cas la peur du communisme combinée à un intérêt économique à long terme bien compris n'en tiennent plus lieu. S'en trouve-t-il, s'en trouvera-t-il d'aussi fortes ?

Cette question nous conduit donc à examiner la possibilité d'émergence d'une alternative systémique radicale, dont on voit bien qu'elle serait fort utile aux réformistes. Pour l'instant, il semble qu'il n'en existe pas. Mais nous sommes peut-être, la plupart au moins d'entre nous, aveugles aux surgissements initiaux !

On peut cependant tenter, en se penchant sur le siècle précédent, de réfléchir à quelques conditions de cette émergence.

Il est clair, tout d'abord, que la révolution n'est plus une solution¹. Mis à part quelques formations politiques fossiles issues du modèle politique révolutionnaire du siècle précédent, aucune organisation ne propose plus la révolution comme moyen de changer la société. Le tournant est ici la conversion de l'ANC à la lutte pacifique pour la fin de l'apartheid, alors qu'elle venait du marxisme-léninisme et avait pratiqué la lutte armée. De ce point de vue, Nelson Mandela est bien le premier homme politique d'envergure mondiale du nouveau siècle.

Si l'enjeu n'est plus la prise révolutionnaire du pouvoir d'État, alors il ne peut être que de repousser en permanence les limites de la sphère de la marchandise au profit de la sphère publique, au profit donc d'un certain nombre de droits et de biens collectifs. Le combat apparaît ainsi paradoxalement plus difficile, car il est assimilable à une guérilla où rien n'est jamais gagné durablement ni facile à consolider. De plus, la différence avec les programmes réformistes ne serait en réalité qu'une différence d'ampleur des réformes, pas une alternative au sens où l'était le socialisme soviétique. Le réformisme apparaît donc comme l'horizon indépassable de notre époque. En conséquence, il risque d'être fort difficile de réformer.

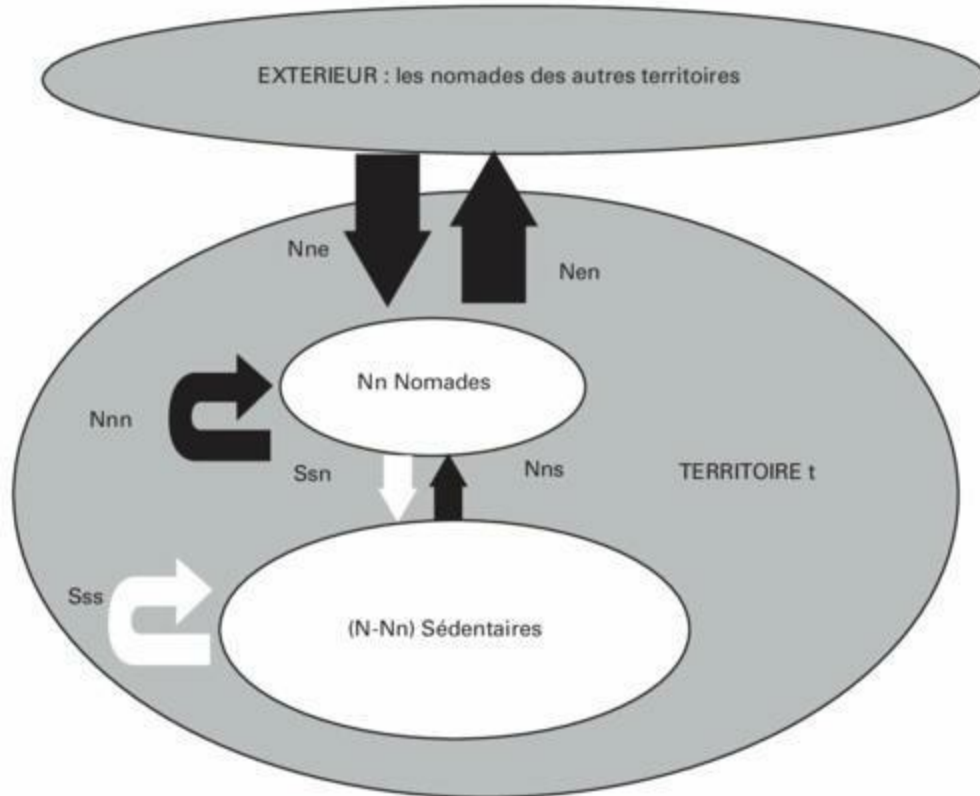
Sauf, naturellement, si se produisait un vaste mouvement des consciences pour l'égalité, qui ne pourrait être fondé que sur la conviction que la vraie liberté est celle qui résulte de la mise en pratique de l'égalité.

1 À rebours donc d'un mot d'ordre fréquent des années 1970 : « Une seule solution, la révolution ! ». En réalité, ce mot d'ordre n'était même plus en accord, à l'époque, avec ce qu'il y avait de plus neuf dans Mai 68 et ses suites, les « années militantes » du début de la décennie 1970. Déjà en Mai 68, les insurgés étudiants et ouvriers ne voulaient pas le pouvoir d'État, mais changer la politique, et pour certains « changer la vie ».

Annexe

Un modèle d'évolution du PIB et de l'inégalité entre nomades et sédentaires d'un territoire

Les Variables du modèle



Notations

En gris foncé, les flux de revenus qui sont les contreparties d'échanges de produits nomades N

Nne : vente de produits nomades N par les nomades n à l'extérieur e

Nen : vente de produits nomades N par l'extérieur e aux nomades n

Nnn : vente de produits nomades N par les nomades n à eux-mêmes

Nns : vente de produits nomades N par les nomades n aux sédentaires s

On suppose donc que les sédentaires n'achètent pas directement des produits nomades N à l'extérieur. Ceux-ci sont toujours importés donc passent par les mains d'un importateur qui est un nomade

En blanc, les flux de revenus contreparties d'échanges de produits sédentaires S

Ssn : vente de produits sédentaires S par les sédentaires s aux nomades n

Sss : vente de produits sédentaires S par les sédentaires s à eux-mêmes

Écrivons les équations d'équilibre budgétaire de chaque

groupe :

Équilibre des comptes extérieurs : $Nne = Nen$

Équilibre du budget des nomades : $Nne + Nns = Ssn + Nen$ soit : $Nns = Sns$

ce qui assure aussi l'équilibre du budget des sédentaires.

Posons :

N : population active totale, Nn : nombre de nomades, $N - Nn$: nombre de sédentaires et $n = Nn/N$: part relative des nomades dans la population active totale

Revenus des nomades : $Rn = Nne + Nnn + Nns = Nne + Nnn + Ssn$, puisque $Ssn = Nns$

Revenus des sédentaires : $Rs = Sss + Ssn$

Revenu total, c'est-à-dire PIB du territoire : $PIB = Rn + Rs$

Introduisons un paramètre $0 < e < 1$, qui mesure la préférence pour les biens sédentaires par rapport aux biens nomades au sein de la population du territoire. Tant les nomades que les sédentaires consacrent une fraction « e », nécessairement inférieure à 1, de leurs revenus à l'achat de biens sédentaires :

$$Ssn = e Rn \quad Sss = e Rs$$

Calcul du PIB

De ces hypothèses, il résulte :

$$Rs = Sss + Ssn = e (Rn + Rs)$$

$$Rs = e / (1 - e) Rn$$

$$D'où PIB = Rn + Rs = Rn (1 + e / (1 - e))$$

$$PIB = \frac{1}{1 - e} \times Rn$$

Le PIB est une fonction croissante de :

- **Rn : revenu des nomades du territoire**
- **e : préférence pour les biens sédentaires.**

De quoi dépend l'évolution de **Rn** , le revenu des nomades résidents sur le territoire ?

On peut décomposer **Rn** ainsi :

$Rn = n \times N \times (Rn/Nn)$, avec **$n$** : part des nomades dans la population totale et **N** : population totale et **Rn/Nn** : revenu par tête des nomades du territoire.

Rn/Nn peut se décomposer en :

$Rn/Nn = rw \times pt$, avec **rw** : revenu par tête moyen de l'ensemble des nomades dans le monde, et **pt** , un coefficient qui mesure le revenu par tête relatif des nomades du territoire **t** par rapport à la moyenne mondiale **rw** .

Autrement dit, **pt** est le prix relatif auquel les nomades du territoire réussissent à se vendre par rapport à la moyenne des nomades dans le monde. Si **pt > 1**, les nomades du territoire **t** tirent des biens et services qu'ils produisent et vendent un revenu par tête plus élevé que le revenu par tête moyen des nomades dans le monde. Ceci peut avoir deux causes. Soit ils produisent et vendent des biens nomades sur des marchés concurrentiels, mais ils sont plus productifs que leurs concurrents, soit ils se sont spécialisés dans des biens et services qui permettent l'appropriation d'importantes rentes de monopoles.

Finalelement on a donc :

$$\text{PIB} = \frac{1}{1 - e} \times N \times n \times \text{pt} \times \text{rw}$$

Le PIB est une fonction croissante de :

- **N : population totale,**
- **n : part des nomades dans la population totale,**
- **pt : prix auquel les nomades parviennent à se « vendre » dans l'économie nomade**
- **e : préférence pour les biens sédentaires.**

rw étant exogène.

L'inégalité entre nomades et sédentaires

Posons :

i : indice d'inégalité interne, rapport du revenu par habitant des nomades au revenu par habitant des sédentaires :

$$\mathbf{i} = (R_n/N_n) / (R_s/N - N_n) = (R_n/R_s) \times (N - N_n)/N_n$$

et rappelons que :

$$\mathbf{n} = N_n/N$$

e mesure la préférence pour les biens sédentaires

$$R_s = e / (1 - e) R_n$$

On a alors :

$$\mathbf{i} = \frac{1 - n}{n} \times \frac{1 - e}{e}$$

L'indice d'inégalité i est une fonction décroissante de :

- **n : part relative des nomades dans la population active**

- α : part relative des hommes dans la population active
- e : préférence pour les biens sédentaires.

Ce livre numérique a été converti initialement au format EPUB par Isako www.isako.com à partir de l'édition papier du même ouvrage.