HAL
open science

Le savant, le politique et la mondialisation

Frédéric Lebaron

To cite this version:

Frédéric Lebaron. Le savant, le politique et la mondialisation. Editions du Croquant, pp.192, 2003, Savoir / Agir, Association Raisons d'agir, 2-914968-04-3. hal-00842074

HAL Id: hal-00842074

https://hal.science/hal-00842074v1

Submitted on 6 Jul 2013

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

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

Frédéric Lebaron

Le Savant, le Politique et la Mondialisation

éditions du croquant

savoir/agir

Le Savant, le Politique et la Mondialisation

Du même auteur

- *Le «décembre» des intellectuels français*, (en collaboration avec J. Duval, C. Gaubert, D. Marchetti et F. Pavis), Liber-Raisons d'Agir, 1998.
- *La croyance économique. Les économistes entre science et politique*, Seuil, 2000.

Dans la collection Savoir/Agir

- *La Mule de Troie, Blair, l'Europe et le nouvel ordre américain*, Keith Dixon, 2003.
- *Le Livre noir des universités françaises*, ouvrage collectif, 2003.

Correction : Carole de Montal

Éditions du Croquant
Broissieux
73340 Bellecombe-en-Bauges
www.editionsducroquant.org
info@editionsducroquant.org

© Éditions du Croquant, décembre 2003
ISBN : 2-914968-04-3
Dépôt légal : décembre 2003

Frédéric Lebaron

Le Savant, le Politique et la Mondialisation

Savoir/Agir
Collection de l'association RAISONS d'agir

Éditions du Croquant

« “Un autre monde est possible” est une formule extraordinairement romantique, extraordinairement désespérée d’ailleurs. Nous, nous pensons qu’il n’y a qu’un seul monde, celui dans lequel nous sommes et dans lequel il faut réformer pour réussir. »

Ernest-Antoine Seillière,
président du Mouvement des entreprises de France (MEDEF),
août 2003.

« Il est absurde de penser que la version économique rationnelle (libre marché) de la mondialisation est inévitable. Le mantra répétitif qui veut que la mondialisation soit inévitable est l’usage intelligent d’un discours qui sert deux objectifs politiques. Le premier est le suivant : si des décideurs le croient, ils vont développer des politiques qui feront de cette inévitabilité une prophétie auto-réalisatrice. Le deuxième objectif politique consiste à créer un climat d’acceptation résignée de la part de la population qui subit le flot structurel de la libéralisation. »

Richard Sanders,
économiste écologiste, octobre 2000.

Introduction

La « mondialisation » est devenue en quelques années l'une des notions clés du débat économique et social. C'est surtout au début des années 1990 que l'usage s'en répand largement en France, en concurrence avec le mot « globalisation » directement transposé de l'anglais. Dans la rhétorique dominante de la mondialisation[1] qui s'élabore alors, plusieurs traits ressortent nettement : la mondialisation est une force ; elle est par définition universelle ; et enfin, elle est irréversible. La mondialisation s'impose dans le vocabulaire journalistique et savant comme l'expression même de la contrainte.

Les progrès technologiques, en particulier dans le domaine du traitement de l'information, réduisent les distances et connectent l'ensemble des points de la planète. La « globalisation financière » rend possible l'investissement d'un capital à tout moment et en tout lieu, en fonction des opportunités de profit, et permet aux acteurs financiers de se moquer des réglementations étatiques, de contourner et même d'empêcher des politiques qui leur seraient défavorables. La mondialisation apparaît comme un processus

d'origine technologique dont l'une des manifestations est l'existence d'un marché (en particulier d'un marché financier) omnipotent. Comme une loi de la nature, cette notion permet d'interpréter, de façon simple, les phénomènes les plus divers.

La mondialisation est le plus souvent conçue comme un *mécanisme* qui rend caduques des actions ou des institutions ayant existé par le passé, ou existant encore par une sorte de persistance anachronique. Elle les rend « irréalistes », « utopiques ». Par exemple, toute politique économique dite « de relance », combinant fort déficit budgétaire, augmentations salariales et baisse des taux d'intérêt, serait vouée à l'échec compte tenu des conséquences perverses qu'elle entraînerait inévitablement : inflation, spéculation internationale contre la monnaie du pays frondeur, hausse des taux d'intérêt à long terme, endettement extérieur, sanctions des organisations internationales et des autres pays, etc. Des exemples, comme celui de la « relance Mauroy » de 1981-1982 en France ou celui du Pérou d'Alan Garcia[2] entre 1985 et 1990, sont immédiatement convoqués pour clore le débat. En ce sens, la rhétorique de la mondialisation, dans sa forme dominante, est une radicalisation de la « rhétorique réactionnaire » qu'a mis en évidence Albert Hirschman[3]. Selon lui, l'une des figures les plus courantes de la rhétorique réactionnaire condamne par avance comme inapplicable toute

mesure progressiste, telle que la mise en place d'un impôt progressif sur le revenu ou d'une allocation chômage, en mettant en avant ses « effets pervers ». La permanence de cette figure est une conséquence de sa fonction politique essentielle : agir pour transformer une institution ou réaliser un objectif – quel qu'il soit – suppose de croire à l'efficacité de son action ; pour conserver l'ordre social, il faut d'abord convaincre des conséquences négatives d'un changement.

C'est une autre conception, inspirée par divers travaux récents de sociologie et d'économie, que nous défendrons. La mondialisation ne se réduit pas à un discours ou à une pure rhétorique sans aucun fondement objectif. Il serait, par exemple, absurde de nier des processus comme la montée en puissance des firmes multinationales, de l'investissement direct à l'étranger, ou encore l'internationalisation objective des marchés de capitaux (sur tous ces points, cf. le premier chapitre). Mais le discours qui fait de la mondialisation une contrainte quasi-naturelle est plus le symptôme d'une réalité sous-jacente qu'une analyse rationnelle qui pourrait aider à la penser. Voici, plus précisément, les thèses qui seront développées dans cet ouvrage :

- Loin d'être la résultante de forces naturelles, la mondialisation désigne un phénomène social et, en particulier, une dynamique politique. Elle est une construction historique, donc partiellement contingente et réversible.

- Le succès du discours sur la mondialisation est le symptôme et l'expression de la mise en œuvre, dans différents secteurs, d'un programme d'action politique et économique, le programme néo-libéral. Ce dernier n'a pas été conçu une fois pour toutes par des théoriciens visionnaires, et appliqué ensuite de manière mécanique en différents endroits du monde. Il fait l'objet d'une création simultanée, permanente, et d'une mise en œuvre à la fois pragmatique et progressive, par des agents sociaux diversifiés.
- Ce programme est en premier lieu porté par des représentants de deux groupes sociaux : les économistes et les acteurs politiques. C'est dans l'alliance entre ces deux groupes, et plus exactement entre les fractions dominantes de ces deux groupes, qu'il faut chercher l'une des clés du retournement économique et politique qui a vu la remise en cause de l'ordre antérieur, souvent qualifié de « keynésien », et le succès de la rhétorique et d'une politique de la mondialisation.

Qui domine la société mondiale ?

Pourquoi accorder à ces deux groupes un rôle aussi central ? Avec la notion de « bourgeoisie[4] », la tradition marxiste identifie la domination économique à la possession des moyens de production et sa légitimation à la défense idéologique

de l'ordre social. Aujourd'hui, les détenteurs de patrimoine, en particulier d'actifs financiers (actions, obligations…), sont le groupe social qui apparaît à beaucoup d'égards comme le plus puissant au sein des classes dominantes mondiales[5]. Capables de menacer la stabilité d'une monnaie, de mettre en péril le système financier international, exigeant surtout, désormais, des activités économiques un retour maximal sur les bénéfices à très court terme, ces agents concentrent un colossal pouvoir économique[6]. Par leur mainmise sur les sociétés d'assurance, fonds de pension, fonds spéculatifs, etc., les rentiers ont aujourd'hui le contrôle direct ou indirect d'une partie des systèmes productifs nationaux. De nombreux auteurs insistent à juste titre sur le pouvoir sans précédent des propriétaires de capital financier, ce qui justifierait de parler aujourd'hui de « capitalisme patrimonial » ou encore de « régime d'accumulation financiarisé[7] ».

La reproduction de cette oligarchie financière s'appuie, de plus, sur l'existence d'un système médiatique désormais largement imprégné par les valeurs financières. Le secteur des médias et de la communication est aujourd'hui un élément important du fonctionnement économique. Il contribue de multiples façons à légitimer l'ordre existant et participe à la marchandisation du monde. Les grands médias, souvent contrôlés par les firmes multinationales, elles-mêmes soumises aux « lois de la finance », participent ainsi

à la mise sur pied et à la légitimation d'un capitalisme financiarisé. Les propriétaires d'entreprises non financières, en particulier le patronat industriel, doivent aujourd'hui compter avec la domination du secteur financier, et avec le poids accru du secteur des médias et de la communication dans l'économie mondiale, ce qui modifie leurs stratégies de communication et leur rapport à l'information.

Le groupe des « cadres », qui se distingue plus ou moins nettement des propriétaires de capital, et en particulier celui des cadres dirigeants des firmes multinationales, concentre également un pouvoir considérable sur le système économique mondial, à travers l'exercice de la gestion des entreprises qui leur est « délégué » par les propriétaires du capital. Les « managers », même soumis au contrôle des détenteurs de capitaux, ont un rôle moteur dans la mise en œuvre des stratégies des firmes et dans le mouvement actuel de mondialisation. Souvent issus des directions financières, en particulier aux États-Unis[8], les chefs d'entreprise sont évidemment des acteurs majeurs de l'ordre économique, mais ils sont eux-mêmes très dépendants des détenteurs de capital financier qui les poussent à maximiser la « valeur actionnariale ».

Cette analyse conduit toutefois à minorer le rôle décisif de deux autres catégories d'agents sociaux qui, sans être nécessairement possesseurs de moyens de production et sans contrôler

directement des entreprises privées ou même publiques, ne sont pas pour autant les purs et simples jouets de forces économiques qui leur seraient extérieures. Il s'agit de redonner toute leur place et leur efficacité aux économistes et aux acteurs politiques, sans pour autant nier le pouvoir économique des rentiers et des managers, quotidiennement redoublé par le fonctionnement du système médiatique. Économistes[9] et acteurs politiques sont en effet détenteurs de deux types de ressources sociales : pour les premiers, un capital scientifique appliqué à l'économie qui rend possibles, entre autres, la représentation et la légitimation savantes de la réalité économique ; pour les seconds un capital politique, très lié à diverses formes d'expertise économique, qui leur permet de construire et de transformer les institutions sociales, notamment à travers la loi et, plus largement, les règles qui organisent la vie collective[10]. Les interactions entre ces deux groupes ont un rôle moteur dans la mise en place et la reproduction d'un cadre politique et intellectuel cohérent et stable, garant du maintien de l'ordre économique et social. Les uns et les autres fabriquent et manipulent des croyances collectives, comme la croyance en la « neutralité économique[11] », sans lesquelles cet ordre ne pourrait se maintenir durablement. Leurs relations aux pouvoirs économiques, qui sont loin de se réduire à la soumission mécanique à des intérêts financiers, occupent une place essentielle dans ce travail de construction.

Les agents dont nous parlons sont peu nombreux : quelques milliers d'économistes – dans les secteurs publics et privés – et de responsables politiques et administratifs ont ainsi largement contribué à la genèse d'une « révolution » politique et économique[12]. À travers les organisations internationales, le Fonds monétaire international (FMI), la Banque mondiale, l'Organisation mondiale du commerce (OMC), l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), la Commission européenne, etc., qui regroupent chacune des équipes composées de centaines d'économistes, à travers le développement de directions administratives vouées aux études économiques, à travers les liens étroits entre universités et pouvoirs publics, les économistes sont directement partie prenante de l'action publique, aux côtés des acteurs politiques. C'est dans l'espace social situé à l'intersection des fractions dominantes de ces deux groupes que se joue une partie du processus actuel de mondialisation.

L'histoire sociale d'une alliance

L'alliance entre les dirigeants politiques et les économistes remonte – au moins – à l'apparition de grands États centralisés et bureaucratisés, en particulier en Grande-Bretagne et en France, aux XVIIe et XVIIIe siècles. Dans la période d'affirmation de leur puissance écono-

mique, leurs gouvernants ont progressivement adopté une nouvelle conception de la « richesse de la nation », qui en a fait une condition de la puissance politique. Divers penseurs ont inventé des conceptions globales concernant la façon optimale de créer et distribuer les richesses. En France, les Physiocrates, qui sont les premiers à représenter le fonctionnement de l'économie sous la forme d'un « circuit », sont aussi des « savants de cour », conseillers – plus ou moins critiques – des monarques. Ils leur fournissent à la fois un discours savant, des faits, et des conseils politiques. Ces trois éléments ne sont vraiment interprétables que si l'on tient compte de leurs relations mutuelles[13] : le discours savant a pour but proclamé l'interprétation des faits économiques, et les conseils pratiques sont la conséquence de cette interprétation. Les dirigeants politiques deviennent, surtout à partir du XVIIe siècle, des consommateurs de ces trois biens culturels. L'économie politique naît et se développe ainsi à la suite de l'apparition d'un « marché public » : les discours économiques produits par des acteurs de plus en plus spécialisés, reposant sur des données recueillies de façon toujours plus systématique, nourrissent l'action et les discours publics des acteurs politiques à travers la création d'institutions, la rédaction et la promulgation de textes de lois… Depuis lors, la science économique se « professionnalise » progressivement, notamment en Grande-Bretagne et aux États-Unis, en s'appuyant à la fois sur l'Université et sur la fonction publique, et en copiant le modèle des disciplines scientifiques « dures »[14].

À partir des années 1930, les économistes, désormais professionnalisés et diversifiés, tirent largement profit

de la montée en puissance de l'intervention publique dans l'économie. La révolution russe (et la construction d'économies planifiées) apparaît d'ailleurs elle-même à certains égards comme un triomphe de la science économique, sous la forme de l'économie politique marxiste.

Durant la même période, se dissocient progressivement la propriété et la gestion du capital, ce qui se traduit par la montée des cadres et managers, de plus en plus formés aux techniques de gestion et à la comptabilité, au sein d'entreprises de taille croissante[15]. Ils vont constituer la base sociale de la transformation « technocratique » et « rationalisatrice » du capitalisme qui a été abondamment décrite par la littérature (sociologique, économique, managériale…) sur les organisations. Se met aussi en place un « compromis » social qui assure aux classes populaires une progression importante de leurs salaires et une protection sociale élargie[16]. Dans les pays capitalistes dominants, les économistes, souvent qualifiés de « keynésiens » ou d'« interventionnistes », le plus souvent professionnellement liés à l'État, produisent alors en grande quantité les trois éléments qui participent à la représentation et à la légitimation de cet ordre économique[17] : des discours savants (les diverses formes de la « théorie keynésienne »[18]) ; des faits économiques (produits d'abord par les instituts de statistique publique, relatifs aux principales grandeurs économiques, notamment grâce à la mise en place de comptabilités nationales : production, inflation, déficits commerciaux…, et de modèles de prévision) ; des conseils politiques (comme les recommandations visant à « relancer » l'économie par une politique de taux d'intérêt bas, par le déficit budgé-

taire, etc.). On peut considérer que la théorie keynésienne (dans ses diverses variantes) fournit une interprétation raisonnable des principaux faits économiques issus de l'appareil statistique. Elle conduit à des conseils globalement cohérents avec ce cadre théorique : une sensibilité favorable au « réglage fin » de la conjoncture et à un rôle actif de l'État face aux « défaillances du marché ». Les économistes, modestes, laissent aux politiques le choix des mesures à prendre, mais ils leur indiquent quels en sont les effets prévisibles. Au milieu des années 1960, ils pensent avoir apporté aux responsables des politiques économiques une série de solutions relatives à l'emploi, l'inflation et surtout à la croissance économique.

Dans les pays nouvellement indépendants, les économistes du développement formulent une vision optimiste des possibilités de mise en œuvre rationnelle de stratégies impulsées par l'État. En 1952, le futur « prix Nobel[19] » Arthur Lewis pouvait ainsi écrire : « *La planification dans les pays économiquement en retard représente une tâche bien plus ardue pour les gouvernements que la planification dans les pays avancés. (...) L'enthousiasme populaire est à la fois le lubrifiant de la planification et le carburant du développement économique – une force dynamique grâce à laquelle tout devient possible*[20] ».

L'alliance et la reconquête

Dans les années 1970, la cohérence de l'ordre économique « keynésien » se fissure au sein des pays dominants. Des « anomalies »,

comme le maintien d'une forte inflation dans un contexte de chômage croissant, fournissent l'occasion d'une remise en cause radicale. Les économistes néo-libéraux, regroupés depuis les années d'avant-guerre mais restés relativement marginaux et isolés jusqu'à alors[21], offrent une alternative relativement cohérente. Celle-ci va s'imposer auprès d'une nouvelle génération d'acteurs politiques, de droite et de gauche, dans les pays dominants, puis dans le reste du monde. Mais la nouvelle alliance prend corps de façon pragmatique autour d'une « utopie réaliste », c'est-à-dire d'un ensemble d'objectifs de politique économique relativement simples et réalisables, adossés à des théories savantes et à des données factuelles.

Il s'agit de faire progresser, à tous les niveaux de l'économie, les « mécanismes de marché » au détriment de toute autre forme d'allocation des ressources, car ils sont supposés être à la fois plus efficaces et garants d'un bien-être collectif supérieur. Ce nouveau credo libéral, selon l'expression utilisée par Karl Polanyi[22] à propos de la Grande-Bretagne du dix-neuvième siècle, réactive diverses traditions politiques, sociales, morales. La nouveauté des années 1970 réside sans doute dans la plus grande imbrication entre les différentes dimensions de l'activité des économistes dominants, dans le cadre de leur alliance avec les acteurs politiques. On assiste alors à la production de théories savan-

tes toujours plus diverses et sophistiquées, et légitimées comme théories « scientifiques », notamment par le recours à l'économétrie (la « nouvelle macroéconomie classique », puis celle qui s'intitule ironiquement « keynésienne », la théorie du « *public choice* », la microéconomie du marché du travail, etc.) ; à la production et à l'analyse de faits économiques sur lesquels peut s'appuyer l'utopie, et que la théorie permet d'interpréter (la montée de l'inflation, l'« échec » de diverses politiques de relance, la stagnation puis l'effondrement de l'Union soviétique et des économies à planification centrale, la différenciation internationale des « réussites économiques », etc.) ; enfin, à la production de *conseils politiques* très simples et applicables à différents niveaux (la lutte contre l'inflation et contre les déficits publics, la déréglementation des monopoles publics, la privatisation, qui culminent dans le « consensus de Washington » au début des années 1990[23]). C'est aussi une période où, de la modestie affichée par rapport aux politiques, nombre d'économistes vont évoluer vers une certaine arrogance[24] : leurs recommandations se font plus pressantes et la concurrence s'intensifie sur le marché du discours économique, où les firmes privées et les *think tanks* entrent en scène avec force. Les politiques vont se faire progressivement les porteurs – plus ou moins – zélés d'une utopie économique dont l'origine leur échappe de plus en plus.

La reproduction de l'alliance

L'un des principaux facteurs de la cohésion entre ces deux groupes est l'importance qu'occupe leur trajectoire scolaire, et plus précisément leur socialisation au(x) discours et argument(s) économiques. Économistes et acteurs politiques dirigeants sont deux fractions des classes dominantes pour lesquelles les stratégies scolaires et universitaires ont une importance décisive. Le savoir économique tient dans ces stratégies une place essentielle. L'accumulation de savoirs et de savoir-faire liés à l'économie (combinaison particulière de théories, connaissances factuelles et orientations normatives) n'est pas seulement, pour la plupart d'entre eux, un préalable ou un passage obligé : elle est au cœur de l'accumulation de *pouvoir* dans la société contemporaine. Elle façonne leurs *habitus*, et, par conséquent, elle a des effets sur l'ensemble de l'univers politique, intellectuel et moral, qu'ils contribuent à fabriquer et à maintenir.

Plusieurs travaux récents permettent de mieux comprendre quelles stratégies de reproduction ont conduit certaines fractions des classes supérieures, dans un grand nombre de pays, à investir dans la formation de haut niveau à l'économie, à la finance et au management[25]. L'obtention d'un Master ou même d'un PhD (thèse de doctorat) en sciences économiques est, pour les responsables politico-administratifs impliqués dans la gestion économique et financière publi-

que, l'un des éléments de stratégies d'accumulation de légitimité et de savoir-faire.

En France, la domination de l'École nationale d'administration dans le champ du pouvoir n'a pas entravé ce processus, bien au contraire. La Commission européenne est devenue l'un des nouveaux lieux où se déploient ces stratégies[26]. La formation des futurs énarques, pour une majorité d'entre eux à l'Institut d'études politiques (IEP) de Paris, accorde aujourd'hui une place très importante à l'économie, envisagée dans ses trois dimensions : théorie, connaissances factuelles et politique économique. Au début des années 1990, selon Jean-Michel Eymeri[27], cet ensemble se cristallise dans ce que certains élèves qualifient même de « ligne du Parti », libérale, enseignée surtout dans les « conférences de méthode ». Le Que sais-je ? de Henri Lamotte et Jean-Philippe Vincent[28] sur *La Nouvelle Macroéconomie classique* (couplé à celui sur *La Nouvelle Macroéconomie keynésienne*) a, par exemple, servi durant plusieurs années de concentré de dogme néo-libéral : renvoyant à un savoir formalisé qui trouve sa source quasi-exclusivement aux États-Unis, il construit l'image d'écoles théoriques nouvelles et novatrices, aux conclusions radicalement libérales. Cela a contribué à présenter comme dépassée, et à rejeter dans l'oubli, la vieille macroéconomie keynésienne appliquée, ancrée dans l'expérience des politiques économiques de l'après-guerre, qui

fut longtemps l'horizon intellectuel et pratique des hauts fonctionnaires français[29]. Il n'est donc guère étonnant que, parmi les économistes praticiens français les plus en vue, dans les organisations nationales et internationales comme dans le champ politique, figurent de nombreux énarques imprégnés de science économique.

Les économistes du parti socialiste ou comment vider la gauche de sa substance

Dans un parti issu du mouvement ouvrier comme le parti socialiste, les discours économiques ont toujours été des enjeux de lutte importants sinon décisifs. Mais le poids des économistes professionnels s'accroît sans aucun doute après le congrès d'Epinay en 1971, avec l'arrivée d'énarques et de jeunes économistes universitaires (Jean-Pierre Chevénement, Jacques Attali, Michel Rocard…), aux côtés de militants plus « traditionnels » qui incarnent un socialisme enraciné dans le monde des luttes sociales (comme Alain Savary, Pierre Mauroy…).

L'apprentissage en « autodidacte » du discours économique moderne s'impose surtout dans les années 1980 : Pierre Bérégovoy, ancien directeur adjoint de filiale à Gaz de France, qui devient ministre de l'Économie à la suite de Jacques Delors, fut sans doute l'incarnation en France de la « bonne volonté culturelle » des militants de la cause socialiste confrontés à la puissante légitimité d'un savoir qui leur échappait en partie. Les économistes du parti socialiste, qu'ils soient des « pra-

ticiens » issus du syndicalisme, de la fonction publique ou des universitaires, ne seront d'ailleurs pas les moins zélés des acteurs du retournement libéral, au côté des fonctionnaires des Finances[30] : certains d'entre eux dirigeront des entreprises publiques, puis parfois privées (Jean Peyrelevade, Olivier Pastré, Denis Olivennes…), d'autres seront acteurs de la conversion libérale des institutions européennes (Jacques Delors, Pascal Lamy…).

Encore aujourd'hui coexistent dans la mouvance « sociale-libérale » des économistes praticiens, comme Laurent Fabius, Jacques Delors ou Pascal Lamy, et des économistes universitaires ou de l'administration, comme Thomas Piketty, Jean Pisani-Ferry, Jean-Paul Fitoussi, Daniel Cohen. Dominique Strauss-Kahn, à la fois universitaire et praticien, est situé à l'intersection des deux pôles. Il est bien difficile de dire lesquels sont les plus néo-libéraux, des praticiens ou des universitaires, d'autant que les uns et les autres n'ont cessé d'avoir pour stratégie politique et intellectuelle de légitimer le néo-libéralisme à la gauche de l'espace politique. Cela supposait de se construire une image progressiste et, simultanément, de maintenir l'essentiel du credo libéral. Les rapports du Conseil d'analyse économique, créé par Lionel Jospin, seront l'expression de la pensée sociale-libérale dominante à la fin des années 1990.

Thomas Piketty, jeune « prodige » de l'économie néo-classique, recruté par le Massachusetts Institute of Technology (MIT) à 20 ans et élu directeur d'études à l'École des hautes études en sciences sociales (EHESS) à 29, s'est ainsi surtout fait connaître pour un ouvrage qui établit, sur la base de séries longues, que l'impôt

progressif sur le revenu a eu des effets redistributifs (ce qui est apparu à nombre de journalistes, même « de gauche », comme une surprenante découverte historique). Mais, dans ses nombreuses chroniques au journal *Libération* ou dans des notes pour la Fondation Saint-Simon, il n'a jamais cessé de plaider pour la baisse des charges sociales, la réforme du système de retraites, la mise en concurrence des universités, etc. Seuls ceux qui ne lisent pas les économistes contemporains, en particulier les rapports du Conseil d'analyse économique, ont pu être surpris de le retrouver aux côtés de Jean-Paul Fitoussi, Jean Pisani-Ferry, mais aussi Jacques Delors et Michel Rocard du côté du soutien critique à la réforme Raffarin des retraites en 2003.

Il est frappant d'observer que, dans tous les pays où la social-démocratie a eu une position dominante dans l'espace politique, les économistes ont été les premiers acteurs du « recentrage » qui en a fait la branche « de gauche » du néo-libéralisme. Aux États-Unis, c'est parmi les économistes démocrates, étiquetés ironiquement « nouveaux macroéconomistes keynésiens », enseignants au MIT ou à Columbia, que se recrutent les économistes « de gauche » les plus favorables au néo-libéralisme : Stanley Fisher, Gregory Mankiw, Joseph Stiglitz (le seul parmi ceux-ci à avoir un peu perdu la foi récemment), Larry Summers ou encore Paul Krugman. Beaucoup exerceront dans les années 1990 des fonctions de premier plan au sein de l'administration économique et financière américaine et internationale (au gouvernement américain, au FMI ou à la Banque mondiale).

Un autre facteur de la cohésion entre économistes et acteurs politiques est la formation d'un environnement professionnel hybride entre les économistes « purs » des universités et les « économistes politiques » les plus pragmatiques et les plus proches du « terrain ». Ces derniers sont parfois dépourvus de formation économique générale initiale, mais ils compensent ce handicap scolaire par une familiarisation aux arguments économiques (voir plus haut l'encadré sur « Les économistes du PS »), et par une connaissance plus directe des institutions de la politique économique, du droit et des ordres de grandeur réels. Ces acteurs développent des mélanges particuliers de théories, connaissances factuelles et orientations de politique économique. Il existe ainsi, aujourd'hui, un ensemble de positions intermédiaires entre l'univers éthéré de la production de théories économiques candidates aux distinctions savantes et leur mise en œuvre pratique au jour le jour : économètres appliqués ou économistes de conjoncture dans les entreprises, dans les organisations politiques, syndicales, patronales ou les administrations, hauts fonctionnaires nationaux et internationaux formés à la science économique, membres de cabinets ou d'équipes de campagne qui fabriquent des discours, experts économiques « indépendants » (dans les *think tanks* mais aussi dans les organisations non-gouvernementales), responsables politiques proprement dits : tous combinent, à

des degrés variables, les deux types de ressources décrits plus haut. Les passages et les liens d'une position à une autre se sont multipliés, d'autant plus que cet univers s'est progressivement internationalisé[31]. Le marché du travail des diplômés d'économie s'est à la fois étendu et diversifié, permettant le développement d'un type nouveau de « circulation » des élites entre le savoir et la pratique. Enfin, la multiplication des supports médiatiques acquis à la cause du libéralisme et la montée en puissance d'un journalisme économique de plus en plus tourné vers l'entreprise[32] ont permis la formation parallèle d'un marché des discours économiques lui-même étendu et diversifié.

L'analyse de la mondialisation proposée ici s'appuie sur un ensemble d'enquêtes et de données sociologiques et économiques. Elle met au premier plan une série d'observations ordinairement refoulées ou tenues pour secondaires. Le degré de mondialisation varie considérablement selon les domaines concernés. Il n'est pas aussi important que ne le disent les apôtres du néo-libéralisme, et dépend d'abord de facteurs politiques (chapitre 1). La notion de mondialisation cache et exprime tout à la fois la mise en œuvre progressive d'un *programme politique* dont la cohérence est autant pratique qu'intellectuelle. Ce programme néo-libéral, élaboré et légitimé principalement par des économistes, a été surtout mis en œuvre par des agents des champs politi-

que et administratif : cette dualité fera l'objet du chapitre 2. La faiblesse empirique de la doctrine économique témoigne pourtant du fait qu'elle a largement échoué à l'aune de ses propres critères de légitimation, malgré toutes les stratégies de défense adoptées par ses zélateurs (chapitre 3). Les succès de ce programme politique reposent sur l'existence d'une base sociale relativement large, sans pour autant que sa mise en œuvre implique un soutien massif de « l'opinion ». Elle suppose plutôt un inlassable travail de construction politique et médiatique, mais aussi une forte résignation collective, en particulier des classes populaires (chapitre 4).

1. La « mondialisation » : mythe ou réalité ?

Poser la question de l'existence du phénomène de mondialisation, c'est s'exposer au démenti de l'évidence. Chacun s'accorde, aujourd'hui, non seulement à reconnaître cette existence, mais à lui attribuer de nombreuses conséquences : croissance ou chômage, flexibilité ou inégalités (entre pays ou à l'intérieur des pays)… Susciter ce type d'adhésion spontanée est le propre de notions générales qui renvoient le plus souvent à des faits de nature très variable. Elles les amalgament dans un concept unique qui permet de se passer d'analyses et d'explications mais aussi d'entretenir des confusions voulues (voir l'encadré « Mondialisation et inégalités » p. 54). Ce fut le cas dans les années 1960 de la notion de « massification », qui semblait la mieux à même de résumer les tendances de la période, comme la croissance de la consommation et de l'équipement des ménages, la hausse des niveaux de vie. Elle laissait échapper derrière l'apparente universalisation des conditions matérielles le maintien de disparités sociales importantes[33]. Aujourd'hui, la mondialisation tient aussi lieu de

schéma explicatif universel qui tend à simplifier la perception, à susciter des conflits d'interprétation sans fin, et qui a créé, pourrait-on dire, un véritable marché de la mondialisation.

Avant de proposer une nouvelle conception de la mondialisation, il est utile de faire brièvement le point sur les données et débats actuels qui visent à la définition et la caractérisation du phénomène. On prendra ici le parti de présenter et discuter certains des indicateurs quantitatifs couramment utilisés pour le décrire et quelques-unes des principales relations causales qui le font intervenir soit en tant que facteur explicatif (comme, par exemple, lorsque l'on pense la mondialisation comme cause du chômage) soit comme facteur expliqué (lorsque l'on fait, par exemple, découler la mondialisation des progrès technologiques)[34]. En effet, l'argument quantitatif, statistique, est central dans l'économie contemporaine.

Si l'on admet tout d'abord que la mondialisation désigne une dynamique d'expansion par-delà les frontières (politiques) nationales qui tend à « mondialiser les problèmes », c'est-à-dire à les poser à l'échelle mondiale, il reste à préciser de quels problèmes on parle. Les travaux des sciences sociales évoquent habituellement sur le sujet trois grands domaines : la production et la consommation de biens et de services ; la monnaie et la finance ; les hommes (en particulier les travailleurs)[35]. Dans chacun de ces domaines, la mondialisation conduirait à mettre en cause le

cadre national auquel ces phénomènes étaient jusque-là limités, ce qui entraînerait des conséquences plus ou moins importantes telles que la pression à la baisse sur les coûts de production[36]. Ce phénomène lui-même est couramment relié à diverses causes telles que les progrès technologiques, la dynamique capitaliste ou encore une série de décisions politiques...

Mesurer la mondialisation

Tenter de quantifier les progrès vers le « mondial » dans différents domaines permet de lui assigner des limites, et par là même de le relativiser. Une grande partie des discours économiques invoquent ainsi des indices ou des indicateurs quantitatifs censés décrire objectivement la réalité. Si l'on adopte leur logique, on peut partir de la convention selon laquelle un *indicateur de mondialisation* se situe toujours quelque part entre 0% (pas de mondialisation) et 100% (mondialisation totale). Une augmentation de cet indicateur indique alors une progression du degré de mondialisation. Mais celle-ci peut cependant rester à des niveaux relativement faibles : il faut toujours préciser si l'on raisonne en « niveau » ou en « tendance ».

Les échanges de biens et de services

Le discours de la mondialisation est très souvent associé au libre-échange, désigné métaphoriquement comme l'« ouverture » des économies.

C'est par exemple le cas lorsque Paul Krugman[37] intitule un ouvrage *La mondialisation n'est pas coupable*[38]. Pour lui, comme pour un grand nombre d'économistes grand public auxquels les journalistes s'adressent en priorité, l'ouverture des économies garantit la possibilité pour les pays les moins développés d'accéder enfin au développement sans nuire à la situation des plus avantagés, alors que le maintien d'obstacles aux échanges serait défavorable à tous[39]. Théoricien de la concurrence imparfaite, démocrate, Krugman n'en considère pas moins que si « *les économistes ont la réputation notoire, quoique partiellement méritée, d'être en désaccord sur tout, une chose sur laquelle presque tous ont presque toujours (sic) été d'accord, toutefois, est le caractère souhaitable du libre-échange*[40] ».

Les frontières politiques se sont construites comme des barrières économiques, limitant les échanges internationaux à travers la fixation de droits de douane ou la mise en place de réglementations, ainsi que de diverses sortes de « barrières » informelles à l'échange international. Sous l'effet de la politique libre-échangiste mise en œuvre de façon continue après la Deuxième Guerre mondiale sous l'égide du GATT (Accord général sur les droits de douane et le commerce) puis de l'OMC, les frontières économiques auraient aujourd'hui largement disparu. Le monde aurait progressé dans le sens d'une totalité intégrée. Et il est vrai que chacun

fait quotidiennement l'expérience de l'achat de produits fabriqués dans un pays étranger, ce qui renforce le sentiment d'évidence de cette « ouverture » des économies. Les droits de douane ont atteint des niveaux historiquement très bas. Les subventions publiques, quoique souvent dénoncées par le discours « réformateur », sont très modestes par rapport au produit intérieur brut (PIB)[41].

Un indicateur très simple d'internationalisation, la part des exportations dans le PIB mondial, a fortement augmenté depuis la Deuxième Guerre mondiale. Comme le dit Angus Maddison, économiste à l'OCDE et autre promoteur du libre-échange, « *le volume des échanges de produits a augmenté plus rapidement que le PIB. Le rapport exportations/PIB mondial est passé de 5,5% en 1950 à 17,2% en 1998*[42] ». Le taux d'exportations de biens et services (et non plus seulement de « produits ») en pourcentage du PIB mondial[43] était en 2001 de 29,9%[44]. Cela signifie donc aussi que plus des deux tiers de la production mondiale échappe encore, selon cet indicateur, à la mondialisation[45].

La production de biens et services

Durant la même période, et plus nettement depuis les années 1970, un deuxième phénomène, lié à la mondialisation financière, s'ajoute à la croissance du commerce international : la montée des investissements directs à l'étranger

(IDE). Toujours selon Angus Maddison, « *les flux d'investissements étrangers vers les régions les plus démunies (l'Afrique, l'Asie – à l'exclusion du Japon – et l'Amérique latine) ont augmenté à une cadence impressionnante. De sorte que le stock de capital étranger dans ces pays est passé de 4% à près de 22% de leur PIB. Ce pourcentage cependant ne représente qu'à peine les deux tiers de la part relative de ces investissements en 1914. L'expansion faramineuse (sic) des investissements internationaux a pour l'essentiel eu lieu dans le groupe capitaliste avancé*[46] ». On observe là encore une dynamique avant tout interne à l'ensemble des économies dominantes, les investissements dans les pays moins développés ayant été et restant très sélectifs – ils concernent surtout quelques pays asiatiques. Le stock d'IDE entrants rapporté au PIB mondial s'élève en 2002 à 22,3%[47]. En flux, l'IDE représente 12,2% de la formation brute de capital fixe mondiale en 2002[48]. Une part très nettement dominante de la production mondiale échappe encore à l'IDE, ce qui veut dire qu'elle est le fait d'entreprises résidentes nationales (qu'elles soient exportatrices ou non). La tendance actuelle voit décliner la part de l'industrie au profit des services, ce qui se traduit par l'immense pression des firmes multinationales pour « libéraliser » plus encore l'IDE dans le secteur des services, y compris l'éducation[49] et la santé, tout comme

elles souhaitent accélérer la libéralisation des échanges dans ce même secteur.

Pour évaluer le degré d'internationalisation des économies, la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED) a élaboré un indice composite de transnationalisation (ITN) des économies nationales[50], qui est construit comme la moyenne pondérée de plusieurs indices : flux d'IDE sur investissement total ; stock d'IDE sur PIB ; valeur ajoutée des filiales étrangères sur PIB ; emploi des filiales étrangères sur PIB. Cet indice dépasse 30% pour quelques pays comme la Nouvelle-Zélande, le Bénélux, Singapour et la Malaisie. Mais il est par exemple inférieur à 5% pour l'Italie, le Japon, la Corée du Sud et l'Inde. On le voit, les économies nationales ne seraient en ce sens que faiblement mondialisées.

Quels indicateurs d'ouverture ?

Il est nécessaire de distinguer entre ouverture « légale » et ouverture « objective » : une économie juridiquement peu « protégée » peut rester faiblement ouverte objectivement, dans la mesure où elle parvient à maintenir une production nationale compétitive. Ainsi, des pays objectivement « fermés » comme les États-Unis ou le Japon, sont souvent considérés comme juridiquement assez « ouverts » aux échanges internationaux (en dépit de l'importance en valeur absolue des subventions publiques à certains secteurs,

comme l'agriculture). La moyenne pondérée des droits de douane s'établissait ainsi en 2001 à 1,8% aux États-Unis et à 2,1% au Japon[51]. La conquête d'un marché intérieur large et la protection des industries naissantes peut apparaître à de nombreux égards comme une condition pour accéder à un degré élevé d'« ouverture juridique », une fois que les entreprises sont devenues « compétitives »[52].

Dans quelle mesure l'augmentation de l'ouverture aux échanges et aux investissements internationaux remet-elle en cause l'existence de systèmes productifs nationaux, c'est-à-dire principalement tournés vers le marché national ? La réponse varie selon que l'on considère des petits pays à la fois très développés et très fortement ouverts au marché mondial (comme les Pays-Bas, qui avaient un rapport exportations/PIB de 65,1% en 2001[53], et un ITN supérieur à 30%), d'autres très peu développés mais également très ouverts aux échanges (la république du Congo, avec un rapport exportations/PIB de 84,2% en 2001), de très grands pays très développés et largement autonomes (les États-Unis, 11,2% en 2000, le Japon, 10,4% en 2001), ou encore de grands pays moyennement développés et moyennement ouverts (la Chine, dont le rapport exportations/PIB était en 2001 de 25,8%). Cela conduit à un constat simple : le degré de mondialisation d'une économie varie selon sa taille et sa position dans l'espace mondial[54].

La monnaie

Le discours dominant sur la mondialisation évoque aussi fréquemment des « contraintes extérieures » d'ordre monétaire. Un pays ne serait plus véritablement maître de la valeur de sa monnaie, désormais largement dépendante du marché des changes. Barry Eichengreen, titulaire de la chaire John L. Simpson d'économie et de sciences politiques à l'université de Berkeley, partisan résolu de la libéralisation des marchés de capitaux, résume ainsi cette perte d'autonomie : *« À partir de 1984, presque un quart des pays membres du FMI avaient adopté des changes flottants. À la fin de 1994, cette proportion de changes organisés et flexibles indépendamment avait atteint plus de 50%. Quant aux pays qui continuent de fixer leur taux de change, ils le font généralement en utilisant des marges de fluctuation s'accroissant de plus en plus*[55] ». Cette situation s'est traduite par la volonté de certains pays de « *relier leur devise à celle de leur plus important voisin avec une certaine sécurité*[56] ». Le dépassement de onze puis douze monnaies nationales européennes, avec la naissance de l'euro, apparaît aussi comme une manifestation de la remise en cause radicale des frontières nationales dans l'ordre monétaire, qui a fait suite à l'émergence d'un régime de changes flexibles.

La *flexibilité des changes* rétablie en 1973 après la remise en cause du système monétaire international de Bretton Woods, fondé sur des

changes fixes et ajustables, est à l'origine de cette nouvelle situation, qui a engendré une croissance exponentielle du marché des changes. « *Le chiffre d'affaires journalier des marchés de change atteignait 1 600 milliards de dollars en 1995, soit 200 milliards de plus qu'en 1986, tandis que la valeur annuelle du commerce des biens et services atteignait 6 700 milliards de dollars en 1998*[57]. » Cette croissance rapide, qui manifeste la montée en puissance de la spéculation internationale, a contribué à limiter les « marges de manœuvre » des États, en les soumettant à la menace d'une spéculation monétaire de plus en plus efficace.

Pour rendre compte de cette évolution, Barry Eichengreen utilise une rhétorique très caractéristique, qui fait de la « mobilité internationale des capitaux » le *deus ex machina* qui a eu raison du système de l'après-guerre : « *L'évolution vers une plus grande flexibilité des taux de change apparaît comme une conséquence inévitable de la montée de la mobilité internationale des capitaux* » (p. 244). « *Ni [Polanyi], ni John Maynard Keynes, ni Harry Dexter White, ni les autres architectes du système international d'après-guerre qui avaient travaillé juste après la grande dépression, n'évaluèrent complètement le* ***ressort des marchés****. Aucun d'eux n'anticipa correctement dans quelle mesure les marchés étaient susceptibles d'entraver les efforts de régulation économique, ce qui, dans le cas des taux de change, impliquait une utilisation intensive des contrôles*

de capitaux comme principal instrument de gestion » (p. 245-246) (souligné par nous). Prompt à critiquer ses illustres prédécesseurs, Eichengreen laisse entrevoir malgré lui les facteurs politiques qui ont donné à la mobilité internationale des capitaux un tel rôle déstabilisateur pour le système de Bretton Woods. « *L'abandon des restrictions aux échanges souligna les limites des mécanismes d'ajustement du système de Bretton Woods* » (p. 154). L'un des lieux décisifs a été le Fonds Monétaire International, où les tensions entre pays n'ont pu permettre de rétablir un système de parités fixes et ajustables, malgré des tentatives surtout durant l'année 1972.

Ce sont des *décisions politiques*, telles que le déclin du contrôle des capitaux puis l'abandon pur et simple du système de Bretton Woods, sans parler de l'absence de toute volonté politique d'endiguer la spéculation internationale, qui ont contribué à créer un environnement monétaire beaucoup plus contraignant pour les autorités nationales. On peut donc à la fois affirmer que leur dépendance est très forte aujourd'hui et rappeler qu'elle est fondamentalement d'origine politique, ce qui signifie qu'une autre politique peut modifier l'état existant. Mais il faut alors se défaire mentalement de la rhétorique de la mondialisation : pour Eichengreen, le « déclin des contrôles » était inévitable compte tenu de la « pression des marchés », elle-même rendue toujours plus forte par… le « déclin des

contrôles » étatiques qui anticipait la « pression des marchés ». Toute tentative de renforcer les contrôles se serait révélée soit vaine, soit source de conséquences néfastes imprévues, soit même dangereuse. Ce cercle logique infini est un aspect fondamental de la mondialisation : les économistes expliquent aux politiques qu'ils ne peuvent pas agir face aux marchés, ce qui permet à ceux-ci de renoncer à agir sur les marchés et de fonder le diagnostic des économistes.

La globalisation financière

Il est devenu commun d'affirmer que la « globalisation financière » a bouleversé les conditions de l'activité économique et des politiques publiques. L'épargne des citoyens résidents échapperait désormais largement au contrôle des États, du fait de l'existence d'un marché financier mondialisé. L'épargne mondiale venant des pays riches pourrait ainsi financer le développement plus rapide des pays les plus pauvres. La fin des contrôles des capitaux qui avaient été abondamment utilisés pendant l'ère de Bretton Woods, puis la mise en place d'un régime de changes flexibles, ont fortement contribué à l'explosion des marchés financiers (en particulier d'actions et d'obligations) qui est la marque des années 1980-2000. « *La valeur du commerce mondial des biens et services, bien qu'ayant sensiblement augmenté depuis le début des années 1970, est désormais plus de cinq fois*

plus petite que celle des transactions financières internationales[58]. »

Les entreprises, les États, les collectivités locales, les ménages seraient désormais très dépendants de financements accessibles aux conditions du marché financier mondial et des pressions multiples exercées par les actionnaires pour rentabiliser l'activité des firmes. Une part importante de la capitalisation boursière dans différents pays échappe désormais, en effet, aux « résidents ». C'est le cas, en particulier, en France. *« Cette part est impressionnante, passant de 10% à 35% de la capitalisation boursière entre 1985 et 1997*[59]*. »* Il faut toutefois noter qu'à la même période (1997), le taux de détention moyen de la capitalisation par les investisseurs étrangers n'était que de 6% aux États-Unis, 9% en Grande-Bretagne et 11% au Japon, valeurs relativement faibles qui indiquent le maintien d'un très large contrôle du système productif par le capital national dans les pays financièrement les plus puissants : la mondialisation désigne donc plutôt un phénomène de polarisation et de renforcement de la domination internationale qu'un processus uniforme d'expansion[60].

Une proportion très importante de l'épargne nationale reste pourtant investie dans les pays des épargnants et échappe même largement aux marchés d'actions et aux marchés obligataires (sans parler des marchés de produits dérivés). Dans les

économies traditionnellement qualifiées d'« économie d'endettement », c'est-à-dire celles dans lesquelles le financement bancaire reste pour les entreprises plus important que le financement sur le marché[61], la « pression des marchés » vise aujourd'hui à attirer une part croissante de cette épargne nationale captive, au détriment d'usages plus administrés (comme le financement du logement social, etc.). Les privatisations bancaires, la remise en cause des systèmes de retraite par répartition sont le résultat direct, presque mécanique, de la pression des forces dominantes des marchés financiers pour accéder à une part accrue de l'épargne mondiale.

C'est à travers la montée de la dette publique (en particulier « extérieure ») que les États ont vu s'accroître très fortement leur dépendance à l'égard de ce que l'on appelle la finance mondiale, ce qui a en même temps favorisé l'essor des marchés financiers. La hausse brutale des taux d'intérêt américains à court terme en octobre 1979, issue d'une décision politique délibérée du *Federal Open Market Committee*[62], a favorisé la croissance d'un énorme endettement public qui a été depuis lors un enjeu de premier plan des politiques macroéconomiques et des politiques dites « structurelles » partout dans le monde. Le stock de la dette extérieure des pays en développement est passé de 600 milliards de dollars en 1980 à 2 450 milliards en 2001[63]. Le niveau de la dette totale (dette et paiement des intérêts) représente

jusqu'à 2,5 fois le niveau du PIB annuel en Sierra-Leone, 1,6 fois en république du Congo, et dans un grand nombre d'entre eux un niveau proche du PIB[64].

Si l'on prend comme indicateur de dépendance à l'égard de l'extérieur la valeur présente de la dette extérieure totale rapportée au volume des exportations de biens et services, on observe de fortes disparités entre les pays où elle reste relativement faible (10% au Bélarus en 2001) et ceux où elle excède de loin la puissance exportatrice du pays. La valeur de la dette extérieure représente ainsi, en 2001, 13,2 fois le volume des exportations de biens et services au Libéria et à Madagascar, 11,2 fois au Cambodge, 10,3 fois en république démocratique du Congo[65].

Une politique monétaire tournée vers la lutte contre l'inflation a eu pour effet de contraindre simultanément la politique budgétaire de la plupart des pays. Le thème de la « réduction des déficits » trouve pour une part son succès présent dans le poids exercé par la dette publique. Plus largement, s'est imposée une soumission doctrinale des politiques macroéconomiques aux préceptes orthodoxes traditionnels, que le keynésianisme avait mis au second plan : équilibre budgétaire, réduction de la dette. Ce processus s'exprime par les succès du « constitutionnalisme » : des règles économiques devenues constitutionnelles échappent ainsi de plus en plus souvent à toute délibération

démocratique[66]. Le pacte de stabilité et de croissance en est aujourd'hui l'expression en Europe. Ce processus se manifeste par exemple par la mise en place de banques centrales indépendantes dont la constitution fixe exclusivement pour objectif la stabilité de la monnaie. La montée en puissance de ces nouvelles règles du jeu n'a pourtant pas effacé l'usage des déficits publics à des fins contra-cycliques. Mais, dans les années 1990, le montant global des déficits publics a eu tendance à diminuer dans la plupart des régions du monde. Selon les données de la Banque mondiale, il passe de 2,8% du PIB en moyenne en 1990 à 1% en 2000[67]. C'est le fruit d'une stratégie politique visant à limiter les dépenses dans un contexte d'endettement public élevé.

L'ordre néo-libéral tolère des politiques conjoncturelles hybrides, mais il limite la portée des stratégies keynésiennes à des circonstances exceptionnelles, et privilégie dans tous les cas la réduction des recettes (c'est-à-dire des impôts) à l'accroissement des dépenses[68]. En particulier, les recettes issues de la fiscalité du capital ont fait l'objet d'une forte pression à la baisse dans le contexte d'internationalisation, qui tend à mettre les États en concurrence les uns avec les autres, et a pour effet une convergence des niveaux de la fiscalité sur le capital. Là encore, c'est l'absence de volonté politique d'harmoniser à un niveau élevé la fiscalité du capital qui explique la formation de cette « contrainte » externe.

Dans le domaine monétaire et financier, la mondialisation désigne donc un processus objectif d'expansion, sans qu'on puisse pour autant dire qu'elle soit aussi forte qu'on l'entend souvent proclamer, en particulier pour les pays dotés de systèmes financiers relativement autonomes, comme l'Allemagne, le Japon ou la France. Certains pays, en premier lieu les États-Unis, disposent de marchés financiers beaucoup plus étendus que d'autres, et sont parvenus à imposer des règles du jeu qui leur sont nettement plus favorables. Surtout, la mondialisation n'est pas en ce domaine une tendance continue inéluctable, mais l'effet de décisions successives qui ont contribué à la construction et à la légitimation de la position dominante des marchés financiers au sein du système économique mondial.

Le travail

Un élément essentiel du discours sur la mondialisation est relatif au monde du travail. La mobilité à travers les frontières aurait connu une très forte croissance, souvent imputée à la réduction des coûts de transport. À travers les nouvelles technologies de l'information et de la communication, l'espace mondial tendrait à s'unifier, chacun pouvant désormais communiquer très facilement par-delà les frontières nationales. Pour Angus Maddison, « *les flux internationaux de migration ont repris [depuis 1950]. Entre 1950 et 1998, les pays d'Europe de*

l'Ouest ont absorbé plus de 20 millions de personnes et les pays d'immigration européenne 34 millions[69] ». Il reste qu'avec un total de 120 millions de personnes immigrées en 1990, une part très faible de la population mondiale, environ 2,3%, était – en ce sens – directement concernée par le phénomène migratoire. Dans les années 1990-2000, le phénomène s'est accru mais il est resté à un niveau globalement faible, autour de 3%[70]. Une frange encore très limitée de la population des pays en développement émigre, même si elle représente un pourcentage notablement plus élevé de la population des pays d'immigration. Il est d'autant plus surprenant d'avoir vu l'immigration, sous l'effet de changements politiques et médiatiques, devenir un « problème économique et social », notamment en Europe, qui surdétermine d'autres questions, comme le chômage ou les inégalités. En dehors du phénomène migratoire proprement dit, les études à l'étranger, l'expatriation des cadres, le tourisme se développent, mais surtout dans les franges les plus dotées en capital économique et culturel[71].

Peut-on, dans ces conditions, parler aujourd'hui d'un marché mondial du travail ? Près de la moitié de la population active mondiale est constituée de paysans, peu mobiles, disposant de ressources monétaires extrêmement faibles. Selon la Banque mondiale, 2,8 milliards d'êtres humains recevaient en 1999 moins de 2 $ de revenu par jour en parité de pouvoir

d'achat, parmi lesquels un grand nombre sont des paysans[72]. La mondialisation s'exprime pour la grande majorité des actifs par la dépendance à l'égard des prix mondiaux des matières premières, qui ont eu tendance à baisser par rapport aux prix industriels et qui restent extrêmement volatiles[73].

Au sein de la population active non-agricole, le Bureau international du travail (BIT) dénombre une part importante de petits indépendants qui travaillent fréquemment dans l'économie informelle pour des revenus misérables. Le salariat proprement dit, en particulier le salariat intégré (stable et en situation de relative sécurité d'emploi) ne représente encore qu'une minorité de la population active mondiale. Aux niveaux élevés de qualification (cadres, professions intermédiaires, et même employés de bureau), on observe bien des phénomènes de mobilité, mais ils restent très restreints relativement à la taille des marchés nationaux. Le marché du travail qualifié est centré sur les pays dominants et l'emploi hautement qualifié (chercheurs, ingénieurs et cadres dirigeants) fait seul l'objet d'un net mouvement d'internationalisation, qui se traduit par exemple par la « fuite des cerveaux » (dont les conséquences sur les pays dominés sont parfois très importantes). Mais c'est à travers l'IDE que les firmes multinationales parviennent à « mettre en concurrence » les salariés de différents pays, surtout aux plus bas niveaux de qualification.

Les délocalisations d'entreprises, qui sont la manifestation la plus concrète de la « mondialisation » du marché du travail pour beaucoup de salariés, exercent une pression à la baisse sur le coût du travail[74].

Les causes de la mondialisation

Les causes de la mondialisation sont souvent attribuées à un facteur principal : les progrès technologiques. Ils auraient pour effet de réduire les distances et de rendre possible l'intensification des échanges entre pays et régions[75]. Les nouvelles technologies de l'information et de la communication sont au cœur de ce phénomène, et le discours sur la « nouvelle économie » en a été un temps l'expression[76]. L'évolution technologique aurait, par exemple, eu pour conséquence l'accroissement des disparités entre travail « qualifié » et « non-qualifié ». La dégradation de l'environnement planétaire qui les accompagne est aussi invoquée à l'appui de la redéfinition des problèmes dans un sens toujours plus « mondial » ou « planétaire »[77].

Le deuxième facteur évoqué est relatif à la logique interne du capitalisme (ou de l'économie). Celui-ci tend en quelque sorte « par définition » à dépasser les frontières. Depuis les premières « économies-mondes », le capitalisme, tout en étant stimulé par des États volontaristes, défie les limites que les pouvoirs politiques tentent de lui assigner[78]. La période actuelle serait

la manifestation extrême d'une tendance inscrite dans la logique interne du capitalisme. Elle serait rendue aussi puissante par la domination du capitalisme financier, qui expliquerait la rapidité et la force de la « globalisation financière » et son rôle moteur dans le processus en cours[79].

Un troisième type d'interprétation, développé par les spécialistes d'économie politique internationale[80], renvoie d'abord à des dynamiques politiques marquées par le poids croissant des organisations internationales (FMI, Banque mondiale, Commission européenne, OCDE, OMC…) et à la domination des États-Unis, qui est renforcée à partir des années 1970[81]. Cette domination multiforme s'appuie sur un État puissant et intrusif, libéral lorsqu'il est dans son intérêt de l'être, beaucoup plus interventionniste sinon. Cette approche conduit parfois à la notion d'impérialisme qui est à l'intersection de l'univers économique (il s'agirait, à la suite de Lénine, d'un « stade du capitalisme » où dominent les grands oligopoles mondiaux) et de l'univers politique et surtout militaire[82].

Enfin, les interprétations culturelles font de l'apparition d'une culture « mondiale », issue des États-Unis, un des éléments moteurs de ce processus. On observerait un phénomène de *diffusion* de modèles culturels du centre (américain, européen) vers la périphérie. À une vision plutôt positive en termes de diffusion s'oppose alors une conception beaucoup plus centrée

sur les phénomènes de domination culturelle[83]. Dans le domaine de l'alimentation, des pratiques vestimentaires ou « culturelles » dans un sens plus strict (langue, musique, cinéma, etc.), jusque dans le choix des prénoms, la prégnance des modèles issus du monde anglo-saxon n'a pas cessé de s'affirmer durant les dernières décennies dans de nombreux pays. Il reste que beaucoup d'auteurs surestiment les effets d'homogénéisation des pratiques qui en découlent.

Chacun des différents facteurs qui viennent d'être évoqués a, bien sûr, eu un rôle dans les progrès de la mondialisation décrits plus haut. Il s'agit ici de reconsidérer leur place respective à partir d'une thèse principale : l'alliance entre économistes et acteurs politiques exagère la portée de la mondialisation, et met en scène certains de ces facteurs, en particulier les évolutions technologiques et les logiques d'accumulation, pour donner plus de corps au sentiment d'inéluctabilité de ce phénomène. Il s'agit, ainsi, d'imposer subrepticement les politiques économiques libérales comme seules politiques possibles. Cette alliance s'appuie sur une commune immersion dans un espace social mondial très partiellement intégré. L'expérience subjective des classes dominantes tend à faire de l'espace mondial l'« horizon indépassable » de la société contemporaine. C'est ce point de vue ethnocentrique sur le monde qui sous-tend le discours de la mondialisation. L'impérialisme qui triomphe est un impérialisme

culturel particulier, un impérialisme de la raison économique porté en premier lieu par les économistes et les politiques.

Les conséquences de la mondialisation

On ne traitera ici, brièvement, que de quelques-uns des principaux effets de la mondialisation tels qu'ils se présentent dans les débats scientifiques. Dans ces débats, les facteurs « sociaux » (inégalités entre groupes, stratégies de reproduction, etc.) tendent à être gommés lorsqu'il s'agit d'expliquer la mondialisation, mais ils occupent au contraire une place de choix dès lors que l'on envisage ses conséquences : ce dualisme reproduit une opposition entre l'économique (au cœur des dynamiques) et le social (conçu comme un effet externe). Cette opposition fait peut-être partie des éléments les moins visibles, et parmi les plus efficaces, de la rhétorique de la mondialisation.

Effets de l'internationalisation des échanges et de la production sur le chômage

Une partie des nombreux débats sur la mondialisation s'est cristallisée autour de la question des effets du développement du commerce international et de l'IDE, notamment en matière d'emploi et d'inégalités. Avec les délocalisations et la concurrence des pays à bas coût de main d'œuvre, le chômage aurait augmenté dans les « vieux » pays industriels désormais en perte de compétitivité. Au niveau global, plusieurs

travaux empiriques concluent pourtant à la relative faiblesse de cet effet, tant le volume d'emploi concerné reste encore limité. C'est souvent au nom de ce constat que se déploie un discours optimiste sur « la mondialisation » en général : on surestimerait ses effets négatifs dans les pays développés[84]. Toutefois, il paraît de moins en moins contestable à beaucoup d'auteurs qu'un faible coût du travail non qualifié est devenu, au moins dans certains secteurs, un atout pour les « nouveaux pays industriels ». Ces pays exercent aujourd'hui une pression très réelle à la baisse sur le coût du travail « non qualifié » dans les pays du « centre »[85].

Mondialisation et inégalités

La période récente a vu la progression spectaculaire d'un petit groupe de pays asiatiques, les « nouveaux pays industrialisés » (Corée du Sud, Taiwan, Singapour, Hong-Kong) et plus récemment la Thaïlande, la Malaisie, l'Indonésie, les Philippines, la Chine et le Vietnam. Ils sont souvent identifiés à la « mondialisation réussie » (cf. chapitre 3). Leur progression a eu pour effet, selon certains indicateurs qui donnent du poids aux valeurs intermédiaires, de réduire les inégalités les plus globales de PIB par habitant (mesuré en parité de pouvoir d'achat (PPA)). C'est ce résultat qui fonde l'argumentation, à laquelle de nombreux journalistes font écho, selon laquelle l'ouverture des échanges et de l'investissement

seraient en train de réduire les inégalités (voir encadré « Mondialisation et inégalités », p. 54).

D'après les données regroupées par le Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII) dans la base de donnée « CHELEM », les inégalités mondiales (internes et externes), mesurées à l'aide de coefficients de Gini et en parité de pouvoir d'achat, se sont réduites entre 1970 et 1999 *si l'on inclut la Chine*. Mais elles se sont accrues si l'on met à part ce pays[86]. Ainsi, selon cette étude, l'évolution économique de la Chine expliquerait *à elle seule* la baisse globale des inégalités mondiales entre pays (mesurées par l'indice de Gini et à partir des parités de pouvoir d'achat). Les rapports de la Banque mondiale ont, à plusieurs reprises, attiré l'attention sur ce paradoxe intéressant de l'histoire économique des années 1970-2000. Dans un contexte d'accroissement des inégalités, l'un des seuls facteurs de réduction claire viendrait du pays qui connaît le taux de croissance du PIB par habitant le plus élevé, et dont la population représente une part notable de la population mondiale.

Si l'on utilise comme indicateur d'inégalités le rapport entre les deux quintiles extrêmes des PIB en PPA, les écarts de richesse entre les pays dominants et les pays les plus dominés se sont en revanche nettement accrus depuis les années 1970. De même, les inégalités internes aux différents pays ont plutôt augmenté, à un rythme

variable selon les pays, depuis le début des années 1980, et surtout dans les années 1990, selon la quasi-totalité des travaux et la plupart des indicateurs (indice de Gini, rapports entre quintiles, déciles, etc.)[87].

Une relation causale entre la progression des inégalités et les différentes dimensions de la mondialisation évoquées plus haut n'est évidemment pas facile à établir de manière simple : la hausse des inégalités, internes et externes, est le produit de facteurs liés entre eux, également internes et externes, qu'il faut étudier simultanément dans un modèle résolument multidimensionnel. En tout état de cause, on verra plus loin qu'il existe une très forte présomption sur l'existence d'un lien entre politiques néo-libérales et augmentation des inégalités.

Mondialisation et inégalités : la preuve par l'absurde

D'éminents économistes[88], travaillant au sein des organisations internationales dominantes (Banque mondiale, OCDE), ont récemment tenté de montrer que « la mondialisation », loin d'avoir pour effet d'accroître les inégalités de revenus[89] au niveau mondial, avait plutôt tendance à les réduire. Selon eux, « la théorie » qui prédit cette réduction est plutôt confirmée par les données. Pourtant celles qu'ils exhibent font apparaître une hausse globale des inégalités de revenus qui

semble parallèle aux progrès vers un marché mondial intégré.

L'une des premières thèses de ces auteurs consiste à relativiser la croissance des inégalités internes aux pays. Pour Peter Lindert et Jeffrey Williamson, « *pratiquement toute l'augmentation des inégalités mondiales de revenus a été provoquée par la croissance des écarts entre nations plutôt qu'à l'intérieur des nations* ». Les données utilisées (des indicateurs de Theil[90], pour 15 pays et 18 régions, issus de travaux de François Bourguignon, chercheur au Delta et à la Banque mondiale, et Christian Morrisson, de l'OCDE) sont pourtant en contradiction partielle avec ce discours. Certes, entre 1820 et 1910, les inégalités entre les pays progressent rapidement, alors que les inégalités internes sont relativement stables. Puis, entre 1910 et 1950, les inégalités internes régressent alors que les inégalités entre pays continuent de s'accroître. Entre 1950 et 1960, les unes et les autres diminuent. Entre 1960 et 1992, les inégalités internes, certes nettement moins fortes, augmentent presque en parallèle avec les inégalités entre pays. Le premier « fait stylisé » de Lindert et Williamson est donc faux pour la période la plus récente à laquelle ils se réfèrent, à savoir les années 1960-1992.

« *Corrélation n'est pas causalité* », disent les auteurs. Voici comment ils prouvent que la mondialisation n'a pas contribué à l'accroissement des inégalités. La première opération consiste à définir la « mondialisation » à partir de l'ouverture des pays au commerce et à l'investissement international, c'est-à-dire la mondialisation du marché des produits et celle du marché

des facteurs de production (terre, travail et capital), qui se traduisent par une baisse des écarts entre les prix, une croissance des phénomènes migratoires et une intégration du marché des capitaux. La législation, plus ou moins libérale, est considérée, sur l'ensemble de la période, comme un phénomène secondaire par rapport aux gains de productivité dus aux progrès technologiques, qui poussent au développement du commerce et de l'investissement, et se traduisent par les convergences de prix relatifs. Ainsi, le degré de mondialisation est mesuré de manière indirecte, et la mondialisation est globalement associée à certaines périodes historiques. Les deux derniers siècles ont ainsi connu deux « bonnes périodes », entre 1820 et 1914 puis entre 1950 et 2000. Durant chacune de ces périodes, l'intégration se traduit sur le marché des produits par une réduction forte des écarts de prix entre pays (pour chaque période autour de 80%). Cette réduction est un mécanisme fondamental ici, car elle peut être interprétée à l'aide de la théorie du commerce international : cette réduction va, au XIXe puis au XXe siècle, accroître les inégalités dans les pays riches en terre et pauvres en main d'œuvre, alors qu'elle va les réduire dans les pays riches en main d'œuvre et pauvres en terre. Le progrès vers l'intégration mondiale du marché des capitaux est estimé à 60%. Le phénomène migratoire s'accroît également (mais aucun ordre de grandeur n'est donné ici). La « mauvaise période » est située entre 1914 et 1950 : les écarts de prix doublent, le taux de migration s'effondre, le marché des capitaux se segmente.

La mondialisation est considérée comme un phénomène datant environ de 1820, car les écarts de prix sont jusque-là très prononcés : ce phénomène est donc récent dans l'histoire économique mondiale, et il prend place dans un contexte de très fortes inégalités de dotations en facteurs et d'inégalités de revenus entre pays antérieures à cette période. On ne saurait donc, selon les auteurs, le placer d'office sur le banc des accusés.

Selon les périodes et selon les groupes de pays, en fonction des variations de prix des facteurs résultant du mouvement de libéralisation et de l'immigration, la mondialisation aurait ainsi accru les inégalités internes (aux États-Unis avant 1914, dans les pays en développement producteurs de matières premières, dans les pays de l'OCDE depuis la Deuxième Guerre mondiale) ou les aurait réduites (dans les pays industrialisés riches en main d'œuvre et pauvres en terre). Les inégalités croissantes entre pays seraient principalement liées au fait que les pays participant à la mondialisation auraient connu un tel succès qu'ils auraient pris énormément d'avance sur les pays « non-participant ». Les statistiques utilisées ici sont fondées sur un découpage non justifié entre économies « ouvertes » et « non-ouvertes ».

Preuve finale des vertus de la mondialisation : les inégalités globales aujourd'hui sont beaucoup plus fortes que celles que l'on observe à l'intérieur d'économies intégrées comme les États-Unis, le Japon ou l'Europe. Il faut donc faire en sorte que le monde soit globalement intégré, en levant toutes les barrières au commerce et à l'investissement.

La thèse principale des auteurs consiste finalement à montrer que les pays qui ont progressé l'ont fait en grande partie grâce à la mondialisation, ce qui a contribué à un accroissement des inégalités entre pays, malgré une stabilité des inégalités internes : ce sont donc, si l'on prolonge à peine leur raisonnement, les mauvais gouvernements des pays non-libéraux qui sont en fait responsables des inégalités mondiales de revenus actuelles. Distinguant quatre catégories de pays selon leur orientation de politique commerciale (faisant référence à une étude de la Banque mondiale de 1987 et des données de 1994), les auteurs « montrent » qu'entre 1963 et 1985 (mais pourquoi ces dates à cheval entre la période interventionniste et la période libérale ?), les pays fortement ou modérément ouverts voient leur PIB par habitant croître nettement plus vite que les autres. Signalons au passage que la classe des pays « fortement ouverts » est composée de trois pays : Hong-Kong, la Corée du Sud et Singapour.

Autrement dit, sous les dehors d'une argumentation scientifique irréprochable se cache une démonstration très politique qui construit et distord les données pour leur permettre de légitimer les politiques néo-libérales masquées par la rhétorique de la mondialisation. Ces politiques, aujourd'hui promues par l'Organisation mondiale du commerce, le Fonds monétaire international et la Banque mondiale, ne se soucient guère de « réduire les inégalités », bien au contraire. Depuis les années 1980, et surtout 1990, malgré l'insuffisance des données encore disponibles, de nombreux travaux confirment que peu de pays ont échappé à une augmentation

plus ou moins marquée des inégalités économiques et sociales et, en particulier, les inégalités de revenus ; et l'écart entre les plus riches et les plus pauvres ne cesse de s'accroître[91].

L'uniformisation du monde

Le thème de l'uniformisation du monde sous l'effet de la mondialisation est devenu politiquement central, notamment avec l'enjeu de l'« exception culturelle » et avec les immenses problèmes environnementaux (notamment ceux relatifs à la biodiversité, aux « organismes génétiquement modifiés ») peu abordés ici. Il participe souvent à l'affirmation de l'impossibilité actuelle de politiques nationales ou locales qui ne s'inscriraient pas dans le cadre planétaire. Paradoxalement, un certain discours environnemental peut ainsi justifier l'idée que tout, désormais, est mondial et échappe aux autorités nationales.

La rhétorique dominante met en scène les similitudes, tout en occultant le maintien d'importantes différences objectives entre les pays et régions du monde, y compris dans le domaine des institutions économiques. De nombreux travaux d'économie politique internationale insistent, au contraire, sur la persistance de la diversité des capitalismes contre l'illusion d'une convergence extrêmement rapide autour d'un modèle unique. Le succès inéluctable du capitalisme à l'anglo-saxonne a été remis en cause[92]. Les auteurs insistent sur la diversité des compromis

institutionnalisés à travers lesquels se construisent les dynamiques nationales, interdisant des comparaisons simplistes fondées sur un indicateur unique. Le débat oppose ici les tenants d'une supériorité absolue du modèle anglo-saxon, par exemple en matière d'emploi, et des chercheurs attachés à mettre en évidence la grande variabilité des modes de développement nationaux, la persistance d'institutions spécifiques qui résistent à la « normalisation ». L'approche que nous présentons se situe nettement du côté de ces travaux, tout en essayant d'intégrer un élément qu'ils laissent quelque peu de côté : les relations entre économistes et acteurs politiques ont été déterminantes dans l'imposition symbolique d'un prétendu « modèle anglo-saxon ».

Il est nécessaire d'articuler les différents éléments qui viennent d'être déclinés pour rendre compte des phénomènes divers sous-jacents à la notion de mondialisation. Notre analyse vise surtout à poser le problème de la hiérarchie des facteurs économiques et sociaux telle qu'elle est mise en scène par la vision dominante de la mondialisation : les principaux moteurs de celle-ci ne sont pas économiques et technologiques, mais politiques et culturels. Le cœur de la mondialisation est, plus précisément, la révolution politique et intellectuelle qui a conduit à instaurer le rôle central des marchés financiers et la libéralisation des économies, accélérée dans les années 1980 et plus encore 1990.

2. Une utopie réaliste

Pour les néo-libéraux, les « solutions de marché » sont les plus efficaces, et cette efficacité est source d'un bien-être collectif supérieur (parfois qualifié d'*optimum social*). Par « solutions de marché », on entend fondamentalement la fixation de prix sans intervention publique, identifiée au fonctionnement normal du marché. Le thème de la « liberté des prix » (prix des biens et services, des actifs, du travail) a une fonction centrale dans la vision libérale de l'économie. D'une certaine manière, tout en découle. La supériorité de l'économie de marché sur la planification centrale a, par exemple, été justifiée par la supériorité d'un système décentralisé où l'information adéquate est véhiculée par le marché *via* les prix[93]. La restriction de l'État à des fonctions « régaliennes » résulte de son incapacité à évaluer correctement les coûts à travers le système de « vrais » prix que sont les prix de marché. Il s'agit avant tout d'une doctrine au sens le plus classique du terme, c'est-à-dire d'une construction normative qui organise la perception du monde économique, et qui en déduit un état plus souhaitable. Même dans les développements les plus théoriques

en apparence, cette dimension doctrinale reste omniprésente. Cette doctrine se déploie dans les trois secteurs évoqués au chapitre précédent : le marché des biens et services ; les marchés financiers ; enfin, le marché du travail.

Dans tous les cas, elle présente une double face : une face théorique plus ou moins savante ; une face politique et appliquée plus ou moins normative. Cette dualité est sans doute l'une des grandes forces d'un programme d'action qui est en même temps un programme de pensée.

Une utopie économique universelle

La forte cohérence (politique, intellectuelle, et même morale) de cette doctrine en faisait, sans doute, une bonne candidate au statut d'utopie économique universelle. Mais qu'avait-t-elle de plus que d'autres utopies, comme le keynésianisme ou le marxisme, pour s'imposer aussi largement ? Elle est le plus souvent conforme aux intérêts et aux croyances de larges fractions des classes dominantes des pays dominants – les détenteurs de capital financier, les propriétaires d'entreprises exportatrices, etc. : selon la terminologie de Marx, c'est une « économie bourgeoise », favorable aux détenteurs de capital, aux rentiers. Mais elle combine aussi les trois aspects qui peuvent conférer à un discours économique la crédibilité nécessaire pour s'imposer :

- elle est l'objet de diverses formalisations scientifiques, et peut prendre une apparence très

ésotérique tout en restant normative et utopique[94] ;
- elle est censée avoir reçu des validations empiriques, et recourt sans cesse à des faits qu'elle permet d'interpréter ;
- elle s'accompagne de recommandations de politique économique simples à appliquer pour peu que les obstacles sociaux et politiques soient surmontés. Ces diverses caractéristiques se retrouvent dans chacun des domaines présentés plus haut.

Le libre-échange et la concurrence

S'il est un domaine fondamental dans l'histoire du libéralisme économique et dans le succès de ses variantes récentes, il s'agit de la doctrine libre-échangiste, partagée bien au-delà des seuls économistes estampillés « libéraux » : en matière de commerce international, le développement des échanges par-delà les frontières est considéré comme un bienfait universel. Cela implique la limitation et, à terme, la suppression de toute forme de taxation, de réglementation nationale sur les biens et services importés, de barrière au commerce. Les unes et les autres auraient pour effet de distordre le « vrai » mécanisme de prix et de réduire le bien-être des consommateurs (essentiellement, en maintenant artificiellement des prix élevés pour les produits taxés ou, au contraire, en faisant artificiellement baisser le prix de produits subventionnés pour l'exportation). Une

bonne partie du discours sur la mondialisation se réduit à une actualisation de cette doctrine étendue aux investissements directs à l'étranger : les règles du jeu économiques devraient être « équitables » entre les différents pays. Cela suppose par exemple l'absence de toute pénalisation d'une entreprise qui souhaiterait s'implanter dans un pays étranger.

Au moins depuis l'œuvre de David Ricardo, l'affirmation des bienfaits collectifs du libre-échange forme l'un des socles les plus solides du credo libéral. Au XXe siècle, diverses théories ont permis de moderniser l'analyse du commerce international, sans remettre en cause radicalement le cœur de la doctrine des « avantages comparatifs » : l'ouverture au commerce international est fondamentalement positive. Deux « prix Nobel » de science économique, Paul Samuelson, Américain, né en 1915, longtemps professeur au MIT, « Nobel 1970 », et Bertil Ohlin, Suédois, économiste et homme politique, né en 1899, « Nobel 1977 », sont crédités d'avoir mis en évidence sur le plan théorique les bienfaits du commerce international (avec Eli Hecksher, également Suédois, qui enseignait au début du siècle à la *Stockholm Business School*). Le « théorème HOS » (Hecksher-Ohlin-Samuelson) est encore enseigné aujourd'hui comme l'un des socles théoriques de la libéralisation des échanges, érigée en dogme de l'enseignement néo-classique. Ce « théorème[95] » affirme que, sous certaines

hypothèses, un pays a intérêt à exporter le produit pour lequel sa dotation relative en facteurs de production est la plus abondante. Par exemple, un pays plus riche en main d'œuvre qu'en capital, produisant des matières premières à fort contenu en travail, a intérêt à les exporter et à importer des produits manufacturés plus « capitalistiques ». Le prix des facteurs tend alors à s'égaliser entre les pays, ce qui signifie que le facteur le moins cher tend dans chaque pays à voir son prix relatif augmenter. Paul Samuelson a, selon l'expression convenue, « formalisé la démonstration de ce théorème » après la Deuxième Guerre mondiale. Divers amendements, dans un cadre de concurrence imparfaite, ont permis de maintenir jusqu'à aujourd'hui l'essentiel du message théorique qu'il contient.

Fondements politiques de la théorie pure de l'échange international

Bertil Ohlin était un économiste académique, mais il fut aussi leader du parti libéral, et membre du parlement suédois entre 1938 et 1970. Issu de la bourgeoisie aisée, opposant à la social-démocratie bien que favorable aux réformes sociales et aux investissements publics, il était critique « *vis-à-vis de la nationalisation de l'industrie suédoise, ou d'un contrôle indûment tatillon du gouvernement central sur l'économie* »[96]. Prolixe, il aurait écrit entre 1918 et 1977 plus de 1 200 articles dans la presse

au point de reconnaître qu'« *il n'a pas été facile de concilier le travail scientifique, l'enseignement, la rédaction d'articles pour les journaux et la direction d'un parti politique* ». Entre 1969 et 1974, il a été président du comité de sélection du « prix Nobel » de sciences économiques. Évoluant avec bonheur entre science, journalisme, administration et politique, Bertil Ohlin est sans doute l'archétype de l'économiste politique moderne.

L'affirmation de la validité de l'échange international s'accompagne d'une croyance dans les bienfaits universels de la concurrence comme lieu de formation des prix véritables (par opposition aux prix de monopoles). L'économie industrielle (en particulier ce que l'on appelle la « nouvelle économie industrielle » pour souligner là encore la nouveauté d'une vieille rengaine), a fourni à partir des années 1980 diverses justifications théoriques modernes en faveur de la limitation juridique des situations de monopole et surtout du démantèlement des monopoles publics. La notion de marché a non seulement été formalisée de manière de plus en plus sophistiquée, mais l'étude empirique des marchés s'est développée avec en arrière-plan la démonstration de la supériorité universelle de la concurrence comme processus de formation des prix. Le lien a été établi entre « concurrence imparfaite » et commerce international, permettant d'insister sur les bénéfices parallèles de la libéralisation des échanges

et de celle de la production de biens et services, jusque-là réservés à des monopoles publics. Les spécialistes d'économie industrielle ont ainsi été des acteurs de la naissance et de la mise en place d'« autorités de régulation » indépendantes censées garantir le respect des « règles de la concurrence ».

Neutralité monétaire et libre circulation des capitaux

Depuis le développement rapide des échanges monétaires, puis l'affirmation du rôle de l'État, à travers la banque centrale, dans l'émission monétaire, l'économie politique se pose la question de l'origine des liquidités nécessaires aux échanges, à l'accumulation de richesse[97]. Plus largement, elle s'interroge sur les conditions de « financement » de l'activité économique, à travers la question de l'épargne. La doctrine de la « neutralité de la monnaie », formulée – dit-on – pour la première fois au XVIe siècle par Jean Bodin, attribue la hausse des prix à la croissance excessive de la masse monétaire. Elle subordonne le volume des liquidités en circulation dans l'économie aux besoins « réels » de la production (c'est la « règle » économique par excellence, dont Milton Friedman proposait même qu'elle soit inscrite dans la constitution[98]). Toute distorsion en la matière, une émission excessive par exemple, est accusée d'engendrer une hausse artificielle des prix et de déséquilibrer profondément l'économie

réelle. Si tous les libéraux n'acceptent pas le principe d'une monnaie émise exclusivement par l'État (aujourd'hui *via* la banque centrale), ceux qui le font insistent sur la nécessité pour la banque centrale de s'en tenir à une émission régulière limitée aux strictes nécessités de la production marchande. L'inflation est considérée comme dangereuse en soi. Elle est un facteur de déséquilibres à moyen et long termes. Les politiques conjoncturelles (monétaire, budgétaire) doivent s'interdire toute forme d'action « discrétionnaire », arbitraire, c'est-à-dire orientée vers des objectifs politiques autres que la stabilité.

Les différentes monnaies nationales doivent elles-mêmes être évaluées les unes par rapport aux autres selon des mécanismes de marché : c'est le principe de la flexibilité des changes, qui doit permettre de rééquilibrer de façon « automatique » les balances des paiements. Enfin, les capitaux doivent être mobiles, c'est-à-dire pouvoir s'investir uniquement en fonction des opportunités de profit qui se présentent aux détenteurs de capital : cela implique la suppression des obstacles légaux et institutionnels à la formation d'un marché international des capitaux. Dans ce contexte, un grand nombre d'auteurs affirment leur attachement à une banque centrale indépendante, garante de la stabilité de la monnaie et apte à intervenir de manière crédible sur les marchés (marché monétaire et marché des changes) en s'en tenant à des règles d'action explicites et claires.

Le « monétarisme » (même si l'appellation a fait l'objet de nombreuses discussions), puis la « nouvelle macroéconomie classique » ont fourni les principales théories modernes de ce pan de la doctrine. Encore aujourd'hui, ces deux écoles théoriques sont à l'origine de l'essentiel de l'argumentation en faveur de la limitation drastique de toute politique d'intervention susceptible de perturber le mécanisme de fixation des prix et d'engendrer une inflation dangereuse. Milton Friedman, qui obtient le « Nobel » en 1976 après une carrière à Chicago et l'accumulation d'une large notoriété médiatique et politique, est le plus connu des théoriciens néo-libéraux américains, qui ont en quelque sorte réinventé le libéralisme.

D'autres économistes, surtout nord-américains, comme par exemple les « Nobel » Robert Lucas ou Robert Mundell, ont théorisé de manière radicale les bénéfices d'une politique économique et monétaire rigoureusement « neutre » et ceux pouvant être retirés de l'insertion au sein du marché mondial des capitaux. La « nouvelle macroéconomie classique » doit sans aucun doute son succès à la forme radicale qu'y prend la croyance libérale : toute intervention étatique est intempestive et néfaste ; les cycles économiques sont fondamentalement d'origine technologique, donc inévitables et positifs ; l'économie est toujours à l'équilibre compte tenu des capacités d'anticipations rationnelles des acteurs. La

politique économique est vidée par avance de tout contenu et de toute efficacité. Il est troublant d'observer avec quel enthousiasme ce constat d'impuissance, qui fait de « chocs technologiques aléatoires » la seule source des évolutions économiques, est devenu une théorie influente auprès des responsables politiques.

La flexibilité du marché du travail

Le développement du chômage, à plusieurs reprises au cours du XXe siècle, a contribué à redonner vie à une conception du travail qui s'était épanouie en Grande-Bretagne au siècle précédent. Elle avait participé, selon Karl Polanyi, à la formation d'un « marché autorégulé » au sein duquel des considérations politiques ou morales ne pouvaient conduire à modifier arbitrairement les prix, c'est-à-dire les salaires (par exemple par le biais de revenus garantis[99]). Dans les années 1930, les libéraux, comme l'économiste et haut fonctionnaire français Jacques Rueff, mettent ainsi en cause le rôle pervers de l'allocation chômage qui empêche les salariés sans emploi de chercher du travail. Cette doctrine prend, dans les années 1970, et surtout 1980, une forme nouvelle : la notion de « flexibilité » devient le point de ralliement de tous ceux qui voient dans le salaire minimum, les législations sur le travail et les licenciements, les allocations chômage, l'action syndicale, autant d'obstacles à un ajustement optimal.

Dans le prolongement des travaux de la nouvelle macroéconomie classique, qui excluent des causes du chômage les facteurs « conjoncturels » (taux de croissance, inflation) au profit des dimensions dites « structurelles » (protection de l'emploi, niveau du salaire minimum, des allocations chômage, etc.), et de ceux de la nouvelle macroéconomie keynésienne à peine moins libérale, la microéconomie du marché du travail s'est particulièrement développée dans la période récente. Elle se présente aujourd'hui comme l'explication scientifique du chômage et de la formation du salaire[100]. La notion de « capital humain », due à l'américain Gary Becker (« Nobel » 1994) permet de décrire les salariés comme des entrepreneurs investissant individuellement dans leur formation pour obtenir un salaire futur plus élevé, et arbitrant rationnellement lors des décisions relatives à la formation et au travail en fonction du rapport coût/bénéfice. Le chômage résulte fondamentalement d'un choix rationnel des acteurs dans un contexte de distorsion des prix de marché. Cette théorie a donné lieu récemment à l'attribution à deux économistes, James Heckman et Daniel McFadden, d'un « Nobel » justifié par la nouveauté des techniques de validation mises en œuvre. Cette théorie, qui s'est particulièrement développée dans les années 1990, est en relation directe avec la problématique de la « réforme structurelle » qui se déploie dans le champ politique : il s'agit de

déterminer empiriquement l'efficacité de divers dispositifs visant à inciter les chômeurs à accepter un emploi. Les auteurs estiment par exemple de manière expérimentale l'élasticité de la demande de travail des entreprises par rapport au coût du travail, c'est-à-dire le taux de variation de la demande de travail rapporté à celui du coût du travail. L'idée générale de ces travaux est que l'on peut réduire le chômage en réduisant le coût de l'embauche et en « assouplissant » la législation.

Étapes et modalités de la réalisation du programme néo-libéral

Au cours des années 1970, des succès impressionnants ont inauguré la montée en puissance de cette « alternative », alors que l'alliance keynésienne perdait rapidement du terrain. Le 15 août 1971, le président Richard Nixon, conseillé par une équipe de jeunes économistes formés aux théories monétaristes et libérales (parmi lesquels Alan Greenspan, cf. encadré p. 81), annonce la non-convertibilité du dollar en or. Cela va conduire à la mise en place d'un système de changes flexibles, c'est-à-dire à l'application des mécanismes de marché à la détermination de la valeur externe des monnaies. Durant les années 1970, les gouvernements et les banques centrales européens tentent, dans un premier temps, de limiter les conséquences du flottement des monnaies et de la spéculation internationale qui se développe, en particulier sur le marché des « eurodollars ».

Mais déjà, certains dirigeants, comme l'économiste social-démocrate Karl Schiller en Allemagne, tentent d'imposer une rupture plus franche avec le système de Bretton Woods. En 1976, le combat pour les changes fixes est perdu avec l'accord dit « de la Jamaïque » qui entérine le basculement dans le nouveau système.

Les changements dans la politique monétaire vont être assez rapidement renforcés par des succès plus proprement politiques. Le premier temps fort de la révolution néo-libérale dans l'espace politique est sans doute le coup d'État du général Pinochet au Chili, le 11 septembre 1973. Peu de temps après, les économistes formés à Chicago expérimentent certains éléments de la doctrine et construisent un premier « modèle » de réussite libérale voué à être exporté (voir chapitre 3)[101]. En 1979, Margaret Thatcher triomphe aux élections en Grande-Bretagne sur la base d'un programme politique en partie rédigé par des économistes imprégnés des textes de Hayek[102]. Elle est suivie en 1980 de Ronald Reagan, lui-même entouré de monétaristes et d'« économistes de l'offre », comme Arthur Laffer. En une dizaine d'années, les fondements de l'ordre politique et économique ressortent bouleversés. Au tournant des années 1990, le programme néo-libéral est la base du « consensus de Washington », accord programmatique entre économistes praticiens des institutions internationales (Fonds monétaire international, Banque mondiale). Il va ainsi

pouvoir s'étendre dans les années 1990 à la quasi-totalité des pays du monde : l'Europe occidentale et l'Océanie à partir du milieu des années 1980, l'Europe centrale et orientale après la chute du mur de Berlin sous l'impulsion directe des « money doctors » américains, les pays d'Amérique latine, d'Afrique et d'Asie selon des modalités et des rythmes variables (pour certains d'entre eux surtout à partir du milieu des années 1980), en fonction des situations financières et des contextes politiques et idéologiques.

Les promoteurs des « réformes » (qui prennent des noms divers – comme « plan d'ajustement structurel » – dans le monde en développement, et se déclinent sous la forme de dizaines de textes de lois et de décisions monétaires et budgétaires) ont été – et sont – des « idéologues utopistes » mais aussi des « pragmatiques ». Ils avancent leurs propositions et leurs programmes comme autant de « solutions » lorsque les situations s'y prêtent, en particulier à l'occasion de crises économiques ou politiques, parfois par ruptures, souvent plus progressivement[103]. Mais cette dynamique globale cache des différences de rythme et des variations internationales plus marquées qu'il ne semblerait au premier abord[104].

La libéralisation de la production et des échanges internationaux

Dans les années 1970, et surtout 1980, la théorie libérale du commerce international fait un

retour en force dans l'univers des organisations internationales, en particulier à la Banque mondiale, au détriment de l'économie du développement hétérodoxe ou keynésienne. « *Les théoriciens néo-classiques du commerce (Krueger, 1979, 1983 ; Bhagwati, 1985) vinrent alors occuper le devant de la scène. Selon eux, le commerce international pouvait constituer un bon substitut à une demande intérieure globale trop faible. Pour imprimer à leur économie nationale une croissance durable, les gouvernements devaient essentiellement supprimer les obstacles au commerce international de marchandises*[105]. »

La politique d'abaissement des droits de douane et de suppression des diverses entraves aux échanges internationaux s'était, on l'a vu, développée dans le secteur des biens manufacturiers après la Deuxième Guerre mondiale, sous l'impulsion des États-Unis, notamment à travers le GATT, créé sous leur égide en 1947. Mais dans un contexte de changes fixes, ce développement restait relativement coopératif et régulé. La remise en cause progressive de la domination américaine était perçue comme un processus de « rattrapage ». Il faut attendre les années 1980 pour que les produits agricoles et les services fassent aussi l'objet de négociations multilatérales systématiques au niveau mondial. Jusque-là, le mouvement libre-échangiste se traduit aussi par l'apparition de zones régionales de libre-échange, en premier lieu le « Marché

commun » européen. Dans les années 1980-1990, la pression des pays exportateurs qui rejettent les subventions européennes et américaines se fait de plus en plus forte dans le secteur agricole. La création de l'OMC (décidée en 1994) marque un tournant dans l'intensité de cette politique libre-échangiste. Elle conduit à un élargissement rapide du nombre de pays concernés, une « globalisation » des secteurs en jeu (avec une pression accrue en matière d'agriculture et de services). Elle prend en compte l'investissement international et, plus largement, vise à bâtir un ordre légal global pour mettre en œuvre la libéralisation (avec un organe dit de « règlement des différents »). Dans les années 1990, les législations nationales deviennent très favorables aux investissements directs à l'étranger, donnant lieu à une concurrence mondiale pour attirer les investisseurs[106].

La déréglementation des monopoles publics et la privatisation des services publics sont les manifestations les plus visibles et les plus évidentes de la réalisation actuelle du programme libéral dans le domaine de la production de biens et de services. Les privatisations ont lieu principalement à partir de la fin des années 1980, et surtout des années 1990. Selon les données de l'OCDE[107], en Hongrie et au Portugal, leur montant total représente, entre 1990 et 2000, près de 25% du PIB courant de l'année 2000, en Australie et Nouvelle-Zélande entre 15 et 20%, en Pologne, Grèce, République tchèque et Italie plus de 10%,

en Finlande, Irlande, Suède, Espagne, France et Autriche entre 5% et 10%. Elles contribuent conjoncturellement à réduire la dette des États et à « dynamiser » les marchés financiers. Leurs conséquences en matière de prix et de qualité des services n'ont pas été à ce jour systématiquement évaluées, mais leurs conséquences sociales se sont déjà très durement fait sentir.

Le « monétarisme » et la lutte contre l'inflation

L'effondrement du système de changes fixes de Bretton Woods, entre 1971 et 1973, peut être considéré comme la période d'entrée véritable dans l'ère néo-libérale : elle marque la fin d'un système d'administration nationale et internationale de la valeur externe des monnaies. Ce changement redéfinit les équilibres fondamentaux de l'économie mondiale au profit des États-Unis. L'adoption de politiques visant à assurer la neutralité monétaire suit de près cet effondrement et la récession consécutive au « choc pétrolier » de 1974 : dans un contexte de fortes pressions inflationnistes, les « faucons », partisans d'un contrôle plus strict de la masse monétaire, gagnent du terrain dans le monde des banques centrales, en Allemagne et aux États-Unis en particulier. Le conseil de la Bundesbank, confronté à une inflation élevée, décide dès 1973 une forte hausse de son taux d'escompte. Cette décision accentue la récession européenne. Fin 1974, la Bundesbank met en place des « objectifs annuels »

d'accroissement de la masse monétaire, première « application » concrète de la doctrine friedmanienne. Dans le contexte de mise en place d'un système monétaire européen, ce durcissement de la politique monétaire allemande va avoir des effets sur l'ensemble de la politique économique européenne jusqu'aux années 1990. En 1979, Paul Volcker, président de la Banque fédérale de réserve (FED) et le *Federal Open Market Committee*, décident, de façon encore plus radicale, de relever très brutalement les taux d'intérêt directeurs de la banque centrale américaine. Cette décision va entraîner une décrue rapide de l'inflation aux États-Unis puis dans les autres grandes économies. Elle va accélérer un processus de convergence des économies dominantes vers une politique de lutte contre l'inflation. Mais elle va aussi accroître l'endettement public (et en particulier la dette extérieure des pays en développement), ce qui va contraindre durablement les politiques économiques et sociales.

Les grandes organisations internationales de Bretton Woods évoluent à partir des années 1970 dans le sens de la doctrine monétariste. Le Fonds monétaire international met en œuvre de façon de plus en plus étendue le principe de « conditionnalité », qui consiste à subordonner l'octroi d'un prêt à l'application d'une politique économique « orthodoxe » (libéralisation des prix, puis réduction des « déséquilibres » budgétaires et monétaires, privatisation…[108]) : le FMI sera le

principal vecteur de l'imposition des politiques néo-libérales dans le monde en développement, à travers la gestion de la dette. La Banque mondiale adopte une orientation analogue, en particulier à partir des années 1980, alors qu'elle est « colonisée » par les économistes libéraux sous l'influence de l'administration reaganienne[109].

Les marchés financiers sont déréglementés dans de nombreux pays dans les années 1980 : les législations nationales, parfois très contraignantes jusqu'alors, suppriment le cloisonnement des différents secteurs du marché, les systèmes de taux d'intérêt préférentiels, etc. C'est dans ce contexte que les systèmes de retraite par répartition sont remis en cause au nom des vertus de la capitalisation.

Alan Greenspan et le « miracle » américain

La figure d'Alan Greenspan illustre l'image de neutralité qui sied aux économistes lorsqu'ils exercent des fonctions hautement politiques. Il serait le « génie » à qui les États-Unis devraient le « miracle » d'une croissance très élevée et ininterrompue pendant près de dix ans, qui a culminé dans l'extase de la « nouvelle économie ». Les économistes européens, même les plus progressistes, disent souvent envier aux États-Unis ce personnage charismatique, qui considèrerait même, hérétique, que le plein-emploi nécessite des interventions lorsque la situation l'exige.

Plusieurs livres récents donnent quelques éléments de réponse sur le « mystère » Greenspan[110]. « *La profession qu'il a choisie est presque l'antithèse du pouvoir que l'on associe à un Président ou un Dictateur, le charme d'une star de cinéma, la vision courageuse d'un entrepreneur pionnier, ou les exploits sportifs d'une superstar du sport. Il est économiste. Il joue dans les vignes sèches de ce que à quoi John Maynard Keynes faisait référence comme la « science lugubre » (sic). Au milieu de ses collègues plus obscurs, il semblerait définir tout ce qui est clinique, non-sexy, raréfié et non-pertinent . (...) À la différence des politiciens, Greenspan ne s'est jamais permis de distractions politiques ou de faiblesses personnelles pour interrompre le trajet qu'il a choisi.* » La figure du banquier central américain s'est construite contre celle du politique, de son opportunisme, de sa soumission aux intérêts électoraux, de son populisme, etc.

Toute la carrière d'Alan Greenspan est l'histoire d'une liaison étroite avec les milieux politiques et financiers dirigeants. Fils d'un courtier de Washington, formé à l'université de New York puis de Columbia, il devient économiste d'entreprise. Il crée sa propre société d'études avec un spéculateur du nom de Townsend et y mène des travaux quantitatifs pour des acteurs économiques surtout privés. Il se fait connaître pour sa méthode *bottom-up*, méthode très empiriste fondée sur l'étude exhaustive et détaillée de séries statistiques. Dès 1968, il est directeur de la recherche sur la politique domestique dans la campagne de Richard Nixon, puis conseiller de l'équipe de transition après sa victoire. En

1974, Nixon lui propose de devenir *Chairman* du *Council of economic advisers*, mais il refuse dans un premier temps, avant qu'un ancien camarade de Columbia, l'économiste Arthur F. Burns, réussisse à le convaincre. Heureusement pour lui, Gérald Ford le confirme dans ses fonctions après le Watergate. Il abandonne celles-ci en 1977, mais il est alors déjà devenu une star des médias et multiplie les chroniques. Il est présenté comme un « fameux conseiller économique » dans une pub pour Apple. Il conseille Reagan et fait encore partie de son équipe de transition, mais un certain Donald Regan le devance pour le secrétariat au Trésor (l'équivalent américain du ministère des Finances). Dès 1983, son nom est évoqué au moment du renouvellement de Paul Volcker (issu du camp démocrate, et donc jugé peu sûr par les républicains) à la présidence de la FED. Il l'obtient sans problèmes en 1987, jusqu'à aujourd'hui, c'est-à-dire durant la période d'âge d'or des marchés, avec la bénédiction répétée de William Clinton puis George W. Bush.

Ce qui frappe dans le cas d'Alan Greenspan, c'est d'abord le pouvoir énorme qu'il exerce sur l'économie : *The Greenspan effect* étudie, sur la base de statistiques financières, les conséquences des déclarations de Greenspan, et conclut à un important effet. Ce pouvoir est, en même temps, constamment dénié comme pouvoir politique. Pourtant, Greenspan est un acteur public qui agit par ses mots et ses décisions (collégiales) de hausse ou de baisse des taux, ses analyses de conjoncture, etc. Quel est le sens de l'effet Greenspan ? Certains économistes européens veulent y voir un responsable

qui se bat contre le chômage et pour la croissance autant que contre l'inflation.

Si l'on ne regarde pas seulement les dernières années et qu'on se place d'un point de vue historique plus long, on s'aperçoit que la performance de l'économie américaine en matière de croissance et d'emploi n'est pas du tout « miraculeuse » si l'on prend en compte des données telles que l'augmentation du temps de travail, l'évolution « modérée » des salaires, surtout les plus bas, la précarisation généralisée et l'accroissement des contraintes sociales pour les pauvres qui accompagnent le développement du *« workfare »* (sans même parler de la croissance de l'État pénal décrite par Loïc Wacquant[111])...

En revanche, en matière d'inflation, le résultat est à la hauteur du discours. L'effet Greenspan tel que le mesurent Sicilia et Cruikshank est d'abord, et surtout, un effet direct (de court et moyen termes) sur le niveau des cours boursiers : de ce point de vue, la performance est stupéfiante. Quelques déclarations très médiatiques entraînent les marchés à la baisse, c'est ce que l'on pourrait appeller l'effet Greenspan de court terme. Mais l'ensemble de la politique monétaire et financière américaine apparaît plutôt sur l'ensemble de la période comme une politique d'entretien et de développement de l'euphorie financière. Même Alan Blinder, qui n'est pourtant pas un révolutionnaire, économiste keynésien nommé au *Board of Governors* par les démocrates, a jeté l'éponge face à Greenspan. Il note à la fin de son manuel sur les banques centrales que les menaces sur l'indépendance — mais s'agit-il seulement de menaces ? —viennent maintenant des marchés financiers.

La libéralisation monétaire (en particulier avec la convertibilité et les taux de change flexibles) et financière a été le secteur moteur dans la mise en œuvre du programme néo-libéral, dès les années 1970, durant lesquelles les politiques macroéconomiques conjoncturelles restent fortement teintées de keynésianisme. Le Fonds monétaire international fut ainsi, dans la première moitié des années 1970, le premier lieu stratégique au sein duquel économistes et responsables politiques ont fini par abandonner, dans un contexte de luttes intenses, un des instruments clés de la stabilité de l'ordre keynésien. Dès lors, les banques centrales se trouvaient plongées dans un nouvel ordre monétaire et financier : elles furent le deuxième passage obligé dans la révolution néo-libérale. Les gouvernements n'ont pas immédiatement « accepté » les conditions nouvelles qui leur étaient faites : diverses politiques keynésiennes de relance ont été menées jusqu'au début des années 1980. Il est vrai que l'arme du déficit budgétaire n'a cessé d'être utilisée dans la période libérale, alors même que le « constitutionnalisme » en matière budgétaire continuait de progresser. Cela s'est traduit par l'accroissement des tensions entre gouvernements et autorités monétaires et, au sein des gouvernements, entre « dépensiers » et « orthodoxes », et aussi de plus en plus souvent entre organisations internationales (FMI, Commission européenne) et États[112]. Mais l'idée selon laquelle les dépenses

publiques, financées par les impôts, ne pouvaient plus augmenter, et devaient même être réduites, est devenue l'un des points cardinaux de la politique économique contemporaine. De fait, le poids des dépenses publiques par rapport au PIB se stabilise à partir des années 1980 dans de nombreux pays, de même que le nombre de fonctionnaires.

Entre 1990 et 2000, la contribution à l'emploi total de l'administration publique et de la défense (hors éducation, santé et services sociaux) diminue dans de nombreux pays de l'OCDE, avec quelques exceptions comme l'Autriche, les pays scandinaves, la France, le Japon... Les plus fortes baisses sont observées en Australie (de 6,5% à 5,2%), aux États-Unis (de 10,2% à 8,4%), au Royaume-Uni (de 7% à 6,1%). La contribution à l'emploi total des secteurs de l'enseignement, de la santé, de l'action sociale, majoritairement publics, progresse cependant dans presque tous les pays[113].

Le niveau des dépenses publiques du gouvernement central en pourcentage du PIB connaît entre 1990 et 2000 des évolutions contrastées selon les pays : baisse très prononcée dans les anciens pays socialistes (par exemple de 55,1% à 35,3% en Bulgarie), baisse forte dans de nombreux pays en développement (par exemple de 34,9% à 26,8% au Brésil), baisse plus faible dans plusieurs pays développés (de 22,7% à 19,7% aux États-Unis, de 37,5% à 36% au Royaume-Uni), stabilité ou légère hausse dans certains pays développés (stable à 39,3% en Suède, de 37,6%

à 40,4% en Autriche) et dans de nombreux pays asiatiques (de 16,3% à 16,7% en Inde). Au total, le niveau mondial de cet indicateur serait resté stable à environ 25,8%[114].

La libéralisation du marché du travail

Le programme néo-libéral a fait des « réformes structurelles » sur le marché du travail, l'un de ses principaux objectifs à partir des années 1980. L'assouplissement de la législation sur l'emploi se traduit surtout, dès le début des années 1980, par le développement rapide du travail à temps partiel, de diverses formes d'emplois atypiques (contrats à durée déterminée, intérim…), par la levée des contraintes juridiques en matière de licenciement. La réduction des charges sociales (et plus largement de la fiscalité « défavorable à l'emploi ») portant sur le travail est un des *leitmotiv* des réformateurs dans tous les pays. Enfin, la mise en place du « *workfare* » aux États-Unis, puis à leur suite dans de nombreux pays, consiste à « inciter » de façon toujours plus contraignante les chômeurs à accepter les emplois qui leur sont offerts (quelles qu'en soient les caractéristiques), et à subordonner le versement des allocations chômage à diverses conditions de plus en plus draconiennes.

Ce troisième pilier est sans doute celui qui rencontre le plus de résistance, en particulier dans les pays européens : l'attachement encore affiché à une « économie sociale de marché » implique

de reconnaître un certain rôle aux « partenaires sociaux » et, sinon à la législation étatique, en tout cas aux accords négociés entre représentants des salariés et des chefs d'entreprise. Un certain nombre de promoteurs européens du néo-libéralisme, confrontés aux conséquences sociales des politiques qu'ils ont préconisées, ont récemment retrouvé du charme à cette « économie sociale de marché » censée incarner la spécificité européenne. Cette inflexion, liée à la remise en cause de plus en plus vive du « consensus de Washington » et surtout du FMI, n'a pour l'instant eu aucune conséquence sur la volonté toujours affirmée d'accélérer les « réformes structurelles » sur le marché du travail.

La valse des indices, ou comment mesurer la libéralisation des économies ?

Dans les années 1990, des économistes (par exemple au sein de l'OCDE, de la Banque mondiale mais aussi de divers *think tanks*) mettent au point des indices de libéralisation par pays. Ils cherchent, avec beaucoup d'insuccès (voir chapitre 3), à mettre en relation cette progression et le niveau de performances économiques réalisées. L'une des tentatives les plus avancées en ce sens est probablement celle d'économistes de la Banque mondiale[115]. Dans un article souvent cité sur les économies en transition, ils construisent des indicateurs globaux de libéralisation de l'économie : libéralisation

des marchés internes ; libéralisation des marchés externes ; privatisation. Ils construisent un indicateur de libéralisation cumulée en ajoutant les taux de libéralisation annuels pendant six ans. Leur conclusion est simple : les pays qui ont libéralisé le plus et le plus vite après 1989 sont ceux qui obtiennent les « meilleures performances ». Cela semble peu discutable en ce qui concerne l'inflation. En matière de croissance du PIB, le résultat est très peu probant, puisque la plupart des pays ont connu une baisse forte, suivie d'un redémarrage plus ou moins tardif (un peu plus rapide dans les pays les plus « réformateurs » qui étaient aussi les plus développés à la fin des années 80). Ces pays sont aussi ceux qui ont vu le taux de chômage augmenter le plus vite pour atteindre des niveaux élevés.

D'autres indicateurs ont été construits :

1/ pour mesurer l'ouverture des économies au commerce international (indicateurs de barrières tarifaires, poids des importations et/ou exportations sur le PIB, etc.) ;

2/ pour mesurer l'ouverture aux marchés financiers internationaux (degré de « globalisation financière » dérivé de la législation, etc.) ;

3/ pour mesurer le degré de flexibilité du marché du travail (indicateurs fondés sur les législations...).

Une utopie sans concurrent ?

La grande force de cette utopie est de s'être imposée auprès d'une large frange de la population des pays dominants comme la seule possible

en matière économique et sociale. La crise, puis l'effondrement, de l'Union soviétique ont bien sûr joué un rôle décisif à partir de la fin des années 1980. Ils ont permis de disqualifier une entreprise de sortie pure et simple de l'économie de marché jugée à la fois « inefficace » et « criminelle ». Mais le processus s'est nourri de la perte de crédit des institutions et discours caractéristiques de la période antérieure, keynésienne : la croissance maîtrisée des échanges internationaux et l'extension des services publics et des systèmes productifs nationaux ; le système de changes fixes et les politiques monétaires et budgétaires expansionnistes qui l'accompagnaient ; le compromis salarial (« fordiste ») entre organisations syndicales et patronales. Dans une situation de chocs monétaires et financiers internationaux, le programme néo-libéral a fourni à divers acteurs intellectuels et politiques un répertoire d'actions reposant sur un système cohérent de croyances et de pratiques. S'il a pu l'emporter, par exemple sur des croyances qui visaient à démocratiser les institutions internationales pour créer un « nouvel ordre économique international », c'est avant tout parce que celles sur lesquelles il repose se sont trouvées dotées d'une *force sociale* supérieure. L'effritement des croyances keynésiennes et socialistes a laissé place au retour en force de croyances jusque-là minoritaires et peu visibles, mais toujours présentes parmi les économistes, les acteurs politiques et au sein de

différents groupes sociaux. L'alliance entre économistes et responsables politiques a contribué à (re)construire une « opinion libérale » structurée sur la base de ces croyances sociales.

3. Un colosse aux pieds d'argile

Le statut des faits en économie est un indice de la nature profondément utopique de la théorie néo-libérale. Dans les sciences de la nature, la résolution des controverses est la condition de la formation d'un consensus scientifique durable. En science économique, les données empiriques sont très souvent utilisées uniquement de manière purement instrumentale. Elles servent à donner plus de force à une doctrine préexistante et à conforter un apparent consensus préalable. Les controverses autour de l'interprétation des faits sont refoulées, et les résultats des travaux empiriques servent avant tout à défendre une croyance doctrinale antérieure. L'élaboration d'hypothèses théoriques prend, dès lors, une place disproportionnée dans la production de savoirs.

Dans certains textes officiels (discours politiques, rapports d'organisations internationales, de conseils d'analyse économique…), des « preuves » sont pourtant souvent invoquées comme si elles faisaient l'objet d'un accord de spécialistes. Des travaux statistiques sont utilisés comme cautions ponctuelles pour des thèses générales. Dans

les manuels de science économique, les résultats d'études empiriques ne sont que rarement présentés comme des enjeux de controverses entre des représentants de systèmes théoriques que les données devraient permettre, au moins à terme, de sélectionner. C'est plutôt le « consensus » des chercheurs qui est mis en scène. L'usage de données participe ainsi à un travail de renforcement *a posteriori* des hypothèses. La diversité des résultats est plus volontiers évoquée dans les manuels que dans les rapports, mais leur place dans le dispositif de production de connaissances est toujours seconde. Elle a pour but de montrer à quel point « la théorie » prédit correctement les données observées, ce qui, en pratique, signifie souvent « est compatible avec les données ».

Rhétoriques de l'exemple

Le débat économique journalistique et politique, mais aussi scientifique, sous hégémonie néolibérale, est dominé par l'usage de l'exemple. Les principaux exemples nationaux qui s'imposent à partir des années 1980, et surtout dans les années 1990, sont promus autant par les médias que par les organisations internationales qui mettent en scène de « bonnes pratiques » censées garantir de bonnes performances. L'exemple des États-Unis occupe bien sûr une position de choix dans cette rhétorique : dans les années 1990, ils sont crédités d'une politique très libérale qui s'accompagne de performances macroéconomiques « excep-

tionnelles » (voir l'encadré sur Alan Greenspan, p. 81). Au niveau européen, Grande-Bretagne, Pays-Bas, Danemark, voire Irlande servent fréquemment de modèles au nom de leurs performances en matière d'emploi. Ils incarneraient des institutions d'emploi particulièrement flexibles qui auraient permis d'obtenir de tels résultats. En Amérique latine, le Chili est devenu un modèle dès le milieu des années 1970, et recommence à l'être dans un autre contexte politique dans les années 1990.

Dans le cadre du discours sur la mondialisation, la réussite des pays qui sont censés avoir « ouvert » leur économie au commerce international (en réduisant leurs droits de douane, en orientant leur système productif vers l'exportation, en s'ouvrant aux IDE…) est souvent mise en avant. « *On peut discuter au niveau des nuances, toujours est-il que lors des périodes remarquables de croissance dans les pays comme le Japon, Taiwan, la Corée du Sud, l'Espagne, le Portugal, la Grèce, le Brésil, le Chili et l'Argentine, non seulement les exportations, aussi bien que les importations, se sont massivement développées, mais elles se sont même accrues en proportion de la très remarquable croissance du PIB*[116]. » Les « dragons » (Taiwan, Singapour, Corée du Sud, Hong-Kong), et à leur suite les « tigres » (Malaisie, Indonésie, Thaïlande…), et surtout la Chine côtière sont les pays qui ont le plus amplement servi à démontrer le « succès »

d'une stratégie d'insertion agressive sur le marché mondial[117].

La Chine occupe une place ambiguë dans ce dispositif : l'un des derniers pays « communistes » est incontestablement au sommet des performances macroéconomiques dans la deuxième moitié du XXe siècle. Ces performances – que l'on peut sans doute qualifier d'« exceptionnelles » – sont le plus souvent attribuées aux réformes de libéralisation de l'économie mises en œuvre depuis les années 1980. Mais l'on découvre dans un ouvrage récent de la Banque mondiale que la Chine est, au début des années 2000, « plutôt fermée » du point de vue des marchés financiers internationaux. La lecture du rapport de l'OCDE consacré à *La Chine dans l'économie mondiale* donne quant à elle plus l'impression d'une économie encore médiévale que celle d'un tigre : les banques y sont à 99% publiques, les entreprises, même privées, sont « entravées » par une législation et des dépenses sociales trop lourdes, l'Ouest et le Centre sont encore immergés dans une économie très interventionniste, etc.

À côté des exemples positifs utilisés sans limite, des exemples négatifs servent de repoussoir. Le principal est bien sûr fourni par les ex-pays « socialistes ». L'exemple des pays « socialistes » de l'est-européen sert aujourd'hui encore à légitimer les politiques néo-libérales et à disqualifier radicalement les politiques interven-

tionnistes. Pourtant, une comparaison naïve de la décennie 1980 (période dite de la « stagnation » en URSS) et de la décennie 1990 (période dite de la « transition ») conduit à des constats assez paradoxaux. Le PIB par habitant des pays « en transition » a baissé ou stagné dans la décennie 1990, alors qu'il avait augmenté dans les années 1980. Le taux de chômage a atteint des niveaux très élevés à la fin des années 1990, inconnus dans les années 1980. Même le taux d'inflation, combattu par des politiques macroéconomiques extrêmement restrictives, est resté très élevé dans un grand nombre de pays « en transition » après le choc de la libération des prix. En somme, selon les indicateurs de performance usuels, l'ensemble des pays « en transition » a connu dans les années 1990 un effondrement sans commune mesure avec la « stagnation » des années 1980. En termes de développement humain, la « performance » de ces pays est pour le moins mitigée dans les années 1990. L'effondrement social se lit notamment dans l'évolution démographique : entre 1970-1975 et 1995-2000, l'espérance de vie à la naissance passe en Russie de 69,7 à 66,1 ans, au Bélarus de 71,5 à 68,5 ans, en Estonie de 70,5 à 70 ans, en Lettonie de 70,1 à 69,6 ans, en Ukraine de 70,1 à 68,1 ans[118]…

On ne peut pas en conclure que le bien-être collectif ait chuté en proportion de cet effondrement, compte tenu des bénéfices politiques incontestables de la démocratisation, mais il est

difficile d'en tirer un exemple probant pour valider les politiques néo-libérales.

Un exemple est très différent d'une preuve. En sciences sociales en particulier, on peut sans doute trouver et élaborer des exemples permettant de démontrer à peu près n'importe quelle thèse. Mais il ne suffit pas plus de déconstruire des exemples de succès apparent pour prouver la thèse opposée que d'exhiber des contre-exemples. Une preuve suppose ce que Durkheim appelait une « régularité statistique », en ayant en tête le modèle des sciences expérimentales.

Données expérimentales et données « d'observation »[119]

Les plus conséquents des économistes libéraux sont ceux qui n'hésitent pas à mettre leurs hypothèses théoriques à l'épreuve de la statistique. À l'OCDE, à la Banque mondiale, même dans les universités et les centres de recherche, le passage d'une théorie au crible de la preuve statistique tend à devenir aujourd'hui la norme scientifique. Cette évolution se fait d'ailleurs au prix d'un certain désarroi dans la profession, sujette jusque-là à la succession de modes théoriques exclusives qui apparaissent désormais fréquemment « invalidées » ou remises en cause par les données[120].

Il faut ici s'arrêter un peu sur la référence au cadre expérimental. En dehors de l'économie « expérimentale », la plupart des travaux s'ap-

puient sur des données « d'observation », c'est-à-dire des données qui n'ont pas été produites en laboratoire conformément à un plan d'expérience placé sous le contrôle de l'expérimentateur. Elles ont été recueillies par des instituts statistiques, souvent publics, à partir de questionnaires, de données administratives et comptables déjà existantes. Or, ces données sont très fortement corrélées entre elles. Dans le cas de relations linéaires, on parle ainsi de « multicolinéarité » entre les variables, phénomène omniprésent dans les sciences sociales[121].

Les économistes s'adossent alors à une discipline, l'économétrie, qui est elle-même une branche appliquée d'une autre discipline : la statistique mathématique. Pour se rapprocher du cadre expérimental, celle-ci fait usage de « modèles » qui sont censés permettre de quantifier les « effets » de divers facteurs sur le phénomène à « expliquer » (par exemple pour démontrer que la flexibilité a un effet positif et important sur l'emploi). Malheureusement, la quête des effets « vrais toutes choses égales par ailleurs » rencontre des obstacles quasiment insurmontables qui font de l'économétrie appliquée un univers beaucoup moins cohérent et assuré qu'on ne le croit souvent. En particulier, le signe et la valeur des coefficients obtenus permettant de quantifier les effets sont très dépendants du choix du modèle, qui dépend lui-même des présupposés théoriques des auteurs. De plus, la conception de l'inférence

statistique qui domine aujourd'hui, héritée de Neyman et Pearson, conduit les économètres à adopter une démarche en termes de décision très simple : le modèle doit sortir soit confirmé, soit infirmé des tests de signification[122]. La conséquence aboutit à une situation étonnante : à peu près toutes les théories économiques et toutes les hypothèses ont été à la fois confirmées et infirmées par des travaux empiriques, souvent à partir des mêmes données ! Dans cette situation pour le moins inquiétante, la statistique utilisée dans les travaux officiels se réduit souvent à la mise en évidence de corrélations entre deux variables. Elles ont pour fonction de « suggérer une causalité », ce qui a depuis longtemps été critiqué par de nombreux auteurs (statisticiens, sociologues, économistes…)[123].

Corrélation et causalité

Une importante littérature d'économétrie appliquée à laquelle se réfèrent les auteurs de rapports officiels est ainsi aujourd'hui censée pouvoir donner un certain crédit scientifique à certaines des hypothèses les plus cruciales de l'économie libérale[124]. Ces auteurs voudraient en effet pouvoir montrer, par exemple, que les gouvernements les plus libéraux (selon divers critères) sont ceux qui obtiennent les meilleures performances (ce qui signifie, en général, une faible inflation, un fort taux de croissance ou un fort taux d'emploi). Par exemple, les pays qui

s'ouvrent au marché mondial auraient des taux de croissance plus élevés, ou encore les pays qui « libéralisent » leur marché du travail seraient caractérisés par un taux d'emploi plus élevé. La construction d'indicateurs de libéralisation est évidemment cruciale dans cette optique et elle est déjà largement avancée (voir encadré « Comment mesurer la libéralisation des économies ? », p. 88). L'objectif de ces travaux est de faire apparaître une corrélation positive entre indicateurs de libéralisation et indicateurs de bonne performance. Il s'agit surtout de suggérer qu'il y a là une évidente relation de causalité. Dans la pratique des rapports officiels ou de certains manuels, on exhibe les corrélations pour suggérer les causalités.

L'usage didactique de la corrélation

Voici une illustration des relations établies par certains travaux entre libéralisation et performance économique (cf. tableau[125]). Ce type de données est censé prouver les effets bénéfiques de l'ouverture économique. L'indicateur d'ouverture est une variable catégorisée à trois modalités (ouvert / s'ouvrant durant la période / fermé) issue des travaux d'un *think tank* américain. Elle est manifestement corrélée au niveau du PIB par habitant. La corrélation avec la croissance du PIB par habitant durant la période 1990-2000 est moins claire à première vue. Les différences de performance ne

sont pas très importantes d'un point de vue descriptif. L'écart-type, donné entre parenthèses, des performances des 20 pays fermés laisse penser qu'il existe au sein de ces pays de forts contrastes entre des pays à « mauvaises » et des pays à « bonnes » performances.

Tableau 1 : Ouverture et croissance

	PIB par tête en 1990	Croissance du PIB par tête 1990-2000		Nombre de pays
		Moyenne	Médiane	
Pays « fermés » (1)	2 138	0,6 (4,2)	0,8	20
Pays s'ouvrant ur la période (2)	3 214	1,1 (1,6)	1	24
Pays « ouverts » (3)	4 062	1,4 (1,8)	1,4	32
Pays (2) + (3)	3 699			
Dont : à bas revenus	1 830	0,7 (1,7)	0,3	28
Dont : à revenus moyens	5 567	1,9 (1,7)	1,8	28

Le deuxième tableau illustre le même type de stratégie argumentative. On commence par choisir deux sous-ensembles de pays que l'on qualifie de « réformateurs » et « non-réformateurs » en fonction d'un « indice de vitesse d'intégration » créé par la Banque mondiale, dont les valeurs ne sont pas fournies dans le rapport. Les pays « réformateurs », cités, sont : l'Argentine, la Bolivie, le Chili, la Chine, le Ghana, l'Indonésie, la Corée, la Malaisie, l'île Maurice, le Mexique, le Maroc, le Népal, le Pérou, les Philippines, le Sri Lanka et la Thaïlande. Les pays « non-réformateurs » ne sont pas cités. Il faut

noter que la présence de la Chine dans l'échantillon des pays « réformateurs » garantit une bonne performance en matière de croissance du PIB par tête, puisque sa population représente (en 2000) environ 65% ce celle de l'échantillon. On ne dispose pas d'information sur le PIB par habitant des groupes choisis. On peut penser là aussi que se cache un effet de structure : les pays riches sont les mieux armés pour supporter les « réformes ».

Tableau 2 : Indicateurs de développement de soixante pays réformateurs et non-réformateurs pour certaines années

Indicateur de développement	Période	16 réformateurs	44 non-réformateurs
Taux de croissance du PIB par tête (%)	1984-1989	2,8	-0,5
	Années 1990	3,5	0,1
Taux de croissance du stock de capital physique (par travailleur)	1984-1989	2,1	0
	Années 1990	3,5	-0,5
Taux de déforestation (%)	1984-1989	0,7	1,2
	Années 1990	1,1	1,4
Fonds publics alloués à l'éducation (% du PIB)	1984-1989	3,2	4,6
	Années 1990	3,5	4,7

Source : Banque mondiale, *Qualité de la croissance*, Bruxelles, de Boeck, 2002, p. 33.

Tableau 3 : Croissance selon le type de transition[126]

Pays	n	Croissance de la production	Croissance du stock de capital	Croissance de la force de travail	Réserves	Équilibre budgétaire
Jamais de programme	82	5,97	9,62	2,36	5,90	-6,98
Avant le programme	142	4,14	7,27	2,65	2,79	-4,79
Avant et entre les programmes	346	4,30	7,11	2,71	3,22	-4,94
Entre les programmes	204	4,42	6,99	2,75	3,52	-5,05
Entre et après les programmes	335	4,12	6,49	2,79	3,65	-5,10
Après les programmes	131	3,65	5,71	2,86	3,86	-5,18
Pendant les programmes	465	2,04	2,01	2,80	2,10	-7,34

Ce tableau donne diverses performances économiques de « pays-années » selon la situation de ces pays durant l'année considérée en ce qui concerne les programmes du FMI. Les données portent jusqu'à 1990. Les lignes « avant et entre les programmes » d'une part, « entre et après les programmes » d'autre part, sont obtenues par addition des deux lignes correspondantes.

Ce tableau pourrait être utilisé, de façon symétrique à ce que nous venons de voir, pour montrer à quel point il vaut mieux échapper à l'emprise du Fonds moné-

taire international. Mais cette conclusion pourrait être trompeuse car les pays qui sollicitent le FMI sont dans des situations critiques… Toutefois, selon l'auteur, la conclusion reste la même si l'on contrôle les effets de sélection.

Le premier problème posé par ce type de présentation des données statistiques est qu'il se concentre sur les seules relations suggérées par la théorie. Cette sélection exprime ce que les sociologues des sciences appellent l'attachement aux théories. Ce phénomène psycho-sociologique conduit à restreindre l'analyse des faits aux seuls faits cohérents avec le cadre théorique préexistant[127].

On rencontre ici un second problème, celui de l'effet de structure. Les effets globaux observés peuvent ne pas résister à l'introduction dans une régression d'une nouvelle variable indépendante : accentuation, changement de signe (renversement), disparition ou, au contraire, émergence d'un effet peuvent modifier radicalement les conclusions[128].

La littérature d'économétrie appliquée a ainsi exploré de nombreux modèles visant à rendre compte des facteurs des performances économiques. Les résultats de ces travaux sont, au final, très peu probants quant aux effets bénéfiques des politiques néo-libérales. On peut même parler aujourd'hui, avec le recul d'au moins deux

décennies d'expérimentations multiples, d'échec historique de la doctrine économique libérale à établir des preuves solides de sa validité.

Pour une critique de la statistique économique

Les données comparatives internationales sont aujourd'hui très largement accessibles, notamment grâce à Internet. Même si l'on doit critiquer la qualité, très inégale, de ces données et soulever les problèmes de définition et d'harmonisation qu'elles ne manquent pas de poser, il est aujourd'hui possible de construire une approche des conditions économiques et sociales de la « richesse » des nations qui ne repose pas sur les *a priori* de la théorie dominante et sur une méthodologie qui singe la démarche expérimentale. Les méthodes statistiques courantes sont aujourd'hui potentiellement accessibles à tous grâce à de nombreux logiciels qui rendent aisé n'importe quel calcul qui prenait il y a encore quelques décennies de nombreuses heures.

L'une des propriétés des données concernées est la multiplicité des corrélations entre variables, la multicolinéarité. L'instabilité des coefficients de régression limite la capacité des techniques de régression à fournir des conclusions très claires. On peut analyser de manière critique, en particulier en adoptant une approche géométrique, la mise en œuvre courante de cet outil. Ce travail critique pourrait se révéler d'une grande importance dans le débat public.

De manière plus constructive, les méthodes géométriques, comme l'analyse en composantes principales et l'analyse des correspondances multiples, permettent de construire un « espace mondial » à partir de nombreuses variables, et d'interpréter de façon plus fondée la diversité des styles de développement nationaux, en prenant pour point de départ la multidimensionnalité de la réalité sociale.

L'échec empirique de l'économie libérale

Du point de vue de la recherche contemporaine, plusieurs relations sont encore loin d'avoir été clairement établies. Elles aboutissent à un constat « globalement négatif ». Ce constat est scientifiquement intéressant, mais politiquement et surtout médiatiquement, difficile à rendre visible. Ainsi, les doutes de la recherche font place aux conclusions inspirées des dogmes de la doctrine, et deviennent des certitudes médiatiques et politiques : le « cercle de la raison » se referme inéluctablement sur les citoyens. Nous présenterons, pour conclure ce chapitre, quelques exemples du décalage important existant aujourd'hui entre le degré de certitude théorique affichée et l'intensité des controverses actuelles.

Les introuvables bénéfices de l'ouverture économique

Il n'existe pas, à ce jour, de relation statistique clairement établie entre degré d'ouverture des frontières et bonnes performances d'un pays, pas

plus qu'entre poids important du secteur public et mauvaises performances, en dépit des proclamations parfois très assurées de certains auteurs (voir encadré « Conclusions forcées », p. 112). Comme le notaient récemment avec prudence deux économistes du CEPII, institut d'études économiques français plutôt favorable au libre-échange : « *L'ouverture commerciale n'apparaît pas comme un critère déterminant des performances des différents pays. C'est d'ailleurs la conclusion à laquelle parvient un examen attentif des travaux empiriques dans ce domaine*[129] ». Un intense débat scientifique oppose, plus précisément, les travaux qui prétendent avoir établi la relation entre « ouverture » et « croissance » et ceux qui ne retrouvent pas cette relation dans les données qu'ils ont étudiées, pas plus que dans les données analysées par leurs collègues. « *De nombreuses études empiriques (Sachs et Warner 1995, par exemple) confirment la corrélation positive entre ouverture commerciale et croissance et, au-delà, l'hypothèse sur les bienfaits de la participation à la mondialisation par les échanges. Toutefois, le consensus émergent sur cette hypothèse a été récemment remis en cause. En particulier, Rodriguez et Rodrik (1999) montrent que les résultats de ces études sont peu robustes. En outre, ils estiment que ces diverses analyses ne constituent pas, en réalité, des tests de l'existence d'un éventuel impact positif de l'ouverture sur la croissance, car les mesures de l'ouverture reflè-*

tent tout au plus le dynamisme exportateur mais en aucune manière une politique volontariste d'ouverture commerciale ou autres formes de distorsion. En fait, c'est l'ouverture ex post *qui est utilisée comme variable explicative plutôt que la politique d'ouverture elle-même. L'absence de résultats reflète probablement tout à la fois des problèmes techniques d'estimation, mais aussi la complexité des liens existant entre ouverture commerciale et croissance*[130]. » Des auteurs *a priori* convaincus des bénéfices de l'ouverture sont aujourd'hui contraints de reconnaître l'existence d'une controverse sur le sujet, même si cela ne les conduit nullement à réviser leurs conclusions (voir encadré « Conclusions forcées », p. 112).

La libéralisation monétaire et financière

Il n'existe pas non plus de relation clairement établie entre ouverture au marché des capitaux et performances économiques (en dehors de l'inflation). Une importante littérature a été consacrée aux effets de l'indépendance des banques centrales et de la libéralisation monétaire (liberté des prix) et financière sur les performances macroéconomiques des pays.

L'accord est très large, aujourd'hui, sur l'absence de lien entre indépendance des banques centrales et performances macroéconomiques réelles (hors inflation). Le très libéral Charles Wyplosz, professeur à l'Institut universitaire de hautes études internationales à Genève, conclut

avec enthousiasme dans un rapport du Conseil d'analyse économique[131] que : « *l'inflation est plus faible là où la banque centrale est indépendante. Le plus remarquable résultat est que cette meilleure performance ne se paie ni en termes de croissance ni en termes de chômage* ». Cela signifie, en clair, que l'indépendance n'a, selon ces travaux, pas d'effet statistique établi sur la croissance ou le chômage. Dans un encadré à la page suivante, il est même un peu moins assuré sur ses conséquences bénéfiques en matière d'inflation : « *De nombreux indices d'indépendance légale sont ensuite apparus, en particulier ceux de Cukierman (1992), et ils ne semblent pas remettre en cause le résultat pour les pays de l'OCDE. Le résultat est en revanche apparu fragile lorsque sont pris en compte les pays en voie de développement, ce qui n'affecte pas la question en Europe.* » Même l'une des relations les plus solides en apparence, puisque les banques centrales les plus indépendantes sont délibérément soustraites à l'autorité du pouvoir politique afin de lutter avant tout contre l'inflation, n'autorise pas des auteurs *a priori* convaincus du bien-fondé des réformes à conclure dans toutes les circonstances dans le sens du prétendu « consensus ».

Illustration des doutes suscités aujourd'hui par les travaux d'économétrie appliquée, une récente étude sur les effets des politiques du FMI, menée par James Raymond Vreeland, conclut que : *« les gouvernements n'entrent pas*

dans les programmes du FMI seulement pour des raisons économiques mais aussi pour des raisons politiques, et que ces programmes réduisent la croissance économique et exacerbent les inégalités de revenus[132] *».*

Non seulement les pays soumis aux politiques du FMI ont, en moyenne, des performances inférieures aux autres, ce qui n'est guère étonnant (ces pays sont le plus souvent en situation de crise), mais ces performances seraient moins bonnes lorsque l'on tient compte de l'effet de sélection : en somme, le FMI affaiblit les plus faibles.

La réforme structurelle du marché du travail

Enfin, il n'existe pas de relation clairement établie entre flexibilité salariale et/ou flexibilité du marché du travail et performances économiques nationales. Une récente série d'études comparatives vise à rapporter les performances en matière d'emploi à des dispositifs institutionnels différents, notamment en matière de protection de l'emploi. Mais, comme l'indiquent, en 2003, Pierre Cahuc et André Zylberberg, pourtant ardents défenseurs de la doctrine : « *les études empiriques n'établissent aucune corrélation significative et systématique entre les mesures de la protection de l'emploi et le taux de chômage. Bien qu'elles mettent plus fréquemment en évidence une corrélation négative entre la protection de l'emploi et le taux d'emploi – qui*

représente, par définition, le rapport entre le nombre d'emplois et la population en âge de travailler –, il n'existe pas, à l'heure actuelle, d'évidence empirique robuste indiquant un impact systématiquement négatif ou positif de la protection de l'emploi sur le volume de l'emploi (Scarpetta, 1996 ; Nickell, 1997 ; OCDE, 1999). Dans l'état actuel des connaissances, le signe de cet impact reste indéterminé » (p. 86-87)[133].

Les relations que la doctrine met au centre des réussites et des échecs des politiques économiques et sociales contemporaines n'ont donc pas de fondement scientifique établi. Cela ne signifie pas que ces relations ne font pas l'objet de consensus (en tout cas d'un certain consensus politique). Mais celui-ci repose plus sur une adhésion normative que sur des observations positives répétées et convergentes.

Conclusions « forcées »

Si les données sont « sollicitées » pour obtenir des résultats qui corroborent la doctrine, les citations allusives d'études « probantes » sont monnaie courante. On se contentera ici d'un petit florilège d'utilisations péremptoires de travaux réalisés par d'autres, servant d'arguments d'autorité.

- Dans leur Que sais-je ? sur *La nouvelle macroéconomie classique*, Lamotte et Vincent ne se réfèrent jamais à des études statistiques, sauf lorsqu'il s'agit de fonder

l'inefficacité de l'État : « *Barro (1991) a testé en coupe transversale sur 98 pays la relation entre part des dépenses publiques de différents types dans le PIB et taux de croissance du PIB. Le coefficient obtenu est significativement négatif en ce qui concerne les dépenses de consommation, et non significatif en ce qui concerne les dépenses d'investissement. Autrement dit, les dépenses publiques de consommation ont un impact négatif sur la croissance. Quant aux dépenses d'investissement, il n'est pas possible de se prononcer, dans un sens ou un autre, sur leur impact. L'effet négatif de la dépense publique dans son ensemble sur la croissance ressort par ailleurs des travaux économétriques réalisés depuis plusieurs années sur cette question (Landau, 1983 ; Kormendi et Meguire, 1985, Grier et Tullock, 1987 ; Barth et Bradley, 1987*)[134]. »

- L'un des pionniers du néo-libéralisme en matière de commerce international conclut avec une grande certitude sur une question encore très controversée. « *De ce fait, une plus grande ouverture du pays a un effet non seulement sur son PIB (l'effet statique de la libéralisation des échanges) mais aussi sur son taux de croissance (l'effet dynamique)*[135]. »
- Alors que la polémique scientifique fait rage sur les conséquences des baisses de charge sur l'emploi à la suite de la publication d'un article par l'INSEE[136], on peut lire sous la plume du « meilleur économiste français de moins de 40 ans de l'an 2000 » (selon le prix décerné par *Le Monde* et le Cercle des économistes), Pierre Cahuc, et d'un de ces collègues la sentence suivante : « *[Les résultats empiriques]*

indiquent que les abaissements de charges sociales sur les bas salaires pratiqués en France depuis 1993 augmentent significativement l'emploi des entreprises qui en bénéficient[137]. » « Significativement », en statistique, ne veut pas dire « de manière importante » mais indique simplement la possibilité de généraliser l'effet descriptif à une population plus large. Un effet très faible peut ainsi être « significatif ». Mais l'usage de ce terme assure ici l'ambiguïté : un lecteur non initié conclura certainement que les abaissements de charges réduisent fortement le chômage, ce qui reste doublement non prouvé puisque les entreprises qui n'en bénéficient pas peuvent pâtir de cette distorsion de concurrence et que l'effet est significatif mais pas nécessairement important !

4. La construction de l'opinion néo-libérale

On peut en réalité goûter de manières extrêmement variables les différents ingrédients qui composent le « cocktail » libéral tel qu'il a été résumé au chapitre 2[138]. L'intensité de l'adhésion aux diverses composantes du libéralisme varie fortement selon les auteurs, les périodes, les pays. Certains en ont une conception plus utopiste ou absolutiste, d'autres plus réaliste ou pragmatique. On peut ainsi opposer les libéraux les plus radicaux, qui prônent la réalisation rapide de la totalité du programme, et les réalistes qui, sans abandonner l'objectif final, sont plus disposés aux compromis. Certains sont prêts à utiliser les structures étatiques préexistantes pour réaliser le programme, d'autres sont plus tournés vers l'invention institutionnelle, et d'autres encore refusent toute forme d'action étatique. Certaines formes d'adhésion sont plus théoriques et d'autres plus pratiques : entre les théoriciens universitaires, attachés à défendre une hypothèse ou un modèle dont dépend leur notoriété de chercheur, et les représentants patronaux qui défendent une mesure directement favorable à leurs

intérêts immédiats se distribue de façon continue un ensemble de visions du monde économique et social. Il faut aussi admettre que l'écart entre opinion affichée et pratiques peut être important : c'est le cas lorsqu'un chef d'entreprise ou un État libre-échangiste (les États-Unis par exemple) fait pression pour obtenir une subvention ou une protection vis-à-vis d'un concurrent international, ou qu'un employeur hostile à toute action syndicale négocie avec le représentant de ses salariés un accord qui lui permet de maintenir la paix sociale.

Il existe dans de nombreux groupes sociaux un ensemble de croyances plus ou moins diffuses sur lesquelles la construction d'une opinion libérale s'est largement appuyée. Ce processus dynamique de légitimation a consisté à construire des causes politiques à partir de raisonnements de sens commun.

- La première croyance est la *réticence à l'impôt*, qui trouve son origine dans une histoire de très longue durée, qui remonte aux origines du monopole fiscal[139] : l'impôt est perçu comme un « racket légal » (qui, de plus, nourrit les dépenses excessives d'une catégorie improductive). Le discours anti-impôt radical, popularisé par des économistes souvent peu reconnus sur le plan académique (comme Arthur Laffer aux États-Unis) est aussi et surtout entretenu par les essayistes et les journalistes politiques ou économiques, sans parler de groupes de

pression (par exemple en France aujourd'hui l'entrepreneur Nicolas Miguet). Il est mobilisé à l'occasion des campagnes électorales.

- Le deuxième ensemble de croyances très répandues, sur lesquelles s'appuie le programme néo-libéral, est *l'hostilité aux fonctionnaires en tant que catégorie sociale « improductive » (ou « inefficace »)*, dont le statut repose sur le prélèvement fiscal. L'usage systématique de comparaisons de revenus ou de carrières entre fonctionnaires et non-fonctionnaires dans la presse a contribué en France à la construction du thème des « privilèges » des fonctionnaires qui est une arme essentielle de la politique des « réformes ». Elle participe d'un travail de dénigrement de l'État, perçu comme une sorte de « vampire[140] ». À l'occasion des conflits sociaux, le discours hostile aux fonctionnaires s'exprime de façon plus ouverte et parfois brutale.
- Un autre ensemble, plus spécifiquement lié au développement de l'État-providence au XXe siècle, est relatif à la « générosité » supposée excessive de l'État (social) à l'égard des personnes qui ne souhaitent pas travailler aux conditions du marché du travail et profitent ainsi des largesses publiques. Le discours sur les bénéficiaires d'allocations « resquilleurs » ou « fainéants » date sans doute des institutions de l'État-providence, mais il s'est radicalisé depuis la fin des années 1970 sous l'effet de la montée des budgets sociaux. En France, les

ouvrages d'Alain Minc ont incarné cette remise en cause multiforme du système social issu de l'après-guerre.

- L'hostilité à l'action syndicale et aux mouvements revendicatifs en tant que facteurs de désordre social s'agrège fréquemment à ces opinions. Dans la Grande-Bretagne des années 1970, la critique des « blocages » syndicaux, de la grève, a été au centre des succès libéraux[141]. Dans le contexte de mouvements sociaux, ce thème ressurgit avec force sous la plume des faiseurs d'opinion. La « syndicratie », selon l'expression de l'essayiste François de Closets, est devenue en France l'un des chiffons rouges du libéralisme ordinaire.
- L'internationalisation des marchés s'accompagne d'une croyance diffuse dans les bénéfices intrinsèques de l'ouverture aux échanges internationaux, particulièrement forte dans les catégories les plus tournées, objectivement et subjectivement, vers le marché du travail international (par exemple les cadres d'entreprise, les chercheurs, les élèves des grandes écoles…). Le thème de l'Europe a, en France, été régulièrement associé à une opposition socialement très chargée entre l'étranger (moderne) et la France (dépassée). A l'occasion du référendum sur le traité de Maastricht, l'opposition entre les « in » et les « out », les « modernes » et les « protégés » s'est cristallisée dans la *doxa* dominante.

Dans tous ces cas, la force de l'économie néo-libérale est d'être une doctrine économique spontanée, une sorte d'« économie morale » ancrée dans les perceptions et les expériences historiques de groupes sociaux particuliers : indépendants, cadres d'entreprises multinationales, hauts fonctionnaires, voire intellectuels « internationalisés ».

Une adhésion limitée

Même dans le contexte de la « révolution libérale », les opinions libérales sont pourtant loin de s'imposer aujourd'hui très majoritairement au sein des populations, si du moins l'on s'en tient à l'analyse de diverses enquêtes qui tentent de mesurer à dates régulières un « état de l'opinion » dans le domaine économique et social, ce qui pose de nombreux problèmes méthodologiques sur lesquels on ne reviendra pas ici[142]. L'exemple des pays membres de l'UE au début des années 2000 montre ainsi que, selon les enjeux abordés, la libéralisation n'est que rarement perçue majoritairement comme bénéfique aux citoyens, et cela dans tous les pays de l'Union. Les opinions libérales ne sont pas nettement majoritaires en Europe dans l'enquête européenne sur les *valeurs* non plus[143]. C'est particulièrement vrai dans les pays d'Europe centrale et orientale, ceux-là mêmes où le mouvement de libéralisation a été le plus général et le plus rapide dans les années 1990.

La mesure de l'opinion libérale

Une enquête Eurobaromètre réalisée en 2001[144], après deux décennies de politiques néo-libérales, faisait ainsi apparaître que : « *la moitié*[145] *des Européens estime que leur situation financière ne va pas bénéficier de la libéralisation des marchés (...) 24,9% ont préféré ne pas émettre d'avis* » (p. 35). 55,3% des Européens interrogés dans cette enquête ne pensent pas que leur protection sociale va bénéficier de cette libéralisation (p. 37), alors que seuls 16,8% pensent que ce sera le cas. Le résultat est analogue quant à la « qualité de la vie » (46,4% ne pensent pas que leur qualité de vie va bénéficier de la libéralisation contre 27,6% à le croire). Les résultats sont plus favorables à la libéralisation lorsque l'on envisage ses effets sur la santé, les services publics, mais les « sans opinion » et les opinions « neutres » représentent le plus souvent la moitié environ des réponses !

Il faut, bien sûr, se demander ce que les enquêtés entendent par « libéralisation », compte tenu des significations multiples que l'on peut accorder à ce mot dans des contextes nationaux différents et sans que l'enquête propose une définition claire. Daniel Gaxie a montré, sur la base d'entretiens approfondis, que le mot « libéralisme » n'a parfois qu'un sens très vague dans les classes populaires[146].

L'enquête « Valeurs en Europe » permet de compléter les résultats des « eurobaromètres » : l'adhésion plus ou moins prononcée à l'idée que « les chô-

meurs doivent accepter tout emploi proposé » varie en 2000 de 61% en Allemagne et en Autriche à 18% en Lettonie, avec une moyenne de 50% dans l'UE et 40% dans les pays d'Europe centrale et orientale. L'idée que « l'État doit donner plus de liberté aux entreprises » suscite un avis favorable de 60% en Suède contre 14% en Lettonie et en Slovénie, avec des moyennes respectives de seulement 38% et 30%.

Les groupes sociaux qui adhèrent le plus nettement aux diverses opinions libérales, si l'on en croît divers résultats d'enquêtes, sont, sur certains sujets au moins, les artisans, commerçants et chefs d'entreprise, et surtout les cadres[147], les étudiants, les plus hostiles étant les chômeurs, les ouvriers, les employés. Cette opposition sociale a été analysée par de nombreux commentateurs, souvent imprégnés d'ethnocentrisme de classe, comme une opposition entre « inclus » et « exclus », « in » et « out », « modernes » et « dépassés ». Il est clair que les catégories les plus portées à la critique du libéralisme sont les moins dotées économiquement, mais aussi et peut-être surtout politiquement : avec le discrédit des partis issus du mouvement ouvrier, avec le déclin des organisations syndicales, elles sont aujourd'hui privées d'instruments de résistance à l'imposition de ces politiques, dans un contexte de forte pression médiatique et intellectuelle.

Des « opinions mobilisées »

La grande force des opinions libérales est leur omniprésence médiatique. Elle fait d'elles une *doxa*, un « cela-va-de-soi »[148]. Elles deviennent « naturelles » à force d'être répétées. Cela ne signifie pas pourtant qu'elles ne sont pas le produit de luttes symboliques, même au sein du monde patronal qui est tout sauf un bloc, contrairement à ce que voudrait un marxisme rudimentaire. Certaines opinions, surtout, sont dotées d'une force sociale démesurée à travers le travail de *lobbying* qui soumet responsables politiques, hauts fonctionnaires et économistes d'administration à une pression constante[149].

Même parmi les dirigeants patronaux, il a fallu un intense travail de mobilisation politique et intellectuelle pour que les opinions libérales soient recevables dans le débat public. Le patronat français s'était même construit comme groupe social aux XIXe siècle autour du refus de l'ouverture aux produits britanniques et aux accords de libre-échange. Dans les années 1930, les patrons sont loin d'être tous libéraux : certains, liés à l'État et au système scolaire, participent même à la construction d'une conception « dirigiste » voire « planiste » (voir encadré « La conversion du patronat britannique », ci-contre). Le patronat norvégien, par exemple, se caractérise par des prises de position à la fois plus libérales, en moyenne, que d'autres fractions des élites mais, tout de même, assez dispersées[150].

La conversion du patronat britannique

Dans *Capitalism in contention*[151], Jonathan Boswell et James Peters s'intéressent aux représentations, idées et croyances sociales portées par les membres du patronat britannique depuis la Deuxième Guerre mondiale. Ils insistent sur les différences à l'intérieur du milieu patronal, sur les caractéristiques sociales des chefs d'entreprise et sur les luttes historiques au cours desquelles telles ou telles représentations, idées ou croyances tendent à s'imposer. Ils mettent ainsi l'accent sur la dimension globale des visions du monde qui structurent les prises de position des dirigeants d'entreprise, et sur le décalage entre ces visions et la caricature qu'en produit la théorie économique ou la critique ordinaire. Trois idéaux-types se détachent selon eux. Le premier correspond à ce que les auteurs, par analogie avec l'histoire du socialisme, appellent le « révisionnisme », qui se développe au sein du patronat britannique dans les années 1960 : dans une économie mixte, où les organisations syndicales sont puissantes, les chefs d'entreprise acceptent une vision équilibrée et pluraliste de la vie sociale, refusant de laisser une place trop importante aux conflits d'intérêt, reconnaissant le rôle de l'État et des autres forces sociales, insistant sur l'objectif de croissance économique dans une vision « optimiste, gradualiste, incrémentaliste, volontariste » (p. 16). Le deuxième idéal-type, que les auteurs qualifient de « libérationnisme », se rapproche de ce que l'on a décrit plus haut sous le nom de « néo-libéralisme » : l'idée centrale consiste ici à affirmer le rôle prépondérant

de l'entreprise dans la vie économique, et de faire de celle-ci un facteur de changement, dépendant de conditions de créativité, initiative et liberté. La libération du potentiel de l'entreprise suppose une place minimale laissée à l'État et aux autres forces sociales, et le développement de la concurrence. Le troisième idéal-type, centré sur le rôle social des chefs d'entreprise, reconnaît la fonction « économique » du patronat, mais insiste sur son inscription dans un cadre plus large, éthique, lié aux notions de démocratie, justice et unité sociale. Ce « reconstructionnisme » met l'accent sur la contribution des chefs d'entreprise à la réduction des inégalités et à l'unification sociale.

Les auteurs décrivent les conditions historiques d'émergence et de diffusion de chacun de ces systèmes de représentation parmi les chefs d'entreprise britanniques. Le premier apparaît dans les années 1960 et se diffuse au sein de la *Federation of British Industry* (FBI), puis de la *Confederation of British Industry* (CBI). Il est porté par des chefs d'entreprise souvent passés par le service de l'État, et notamment par les organismes de planification des « années Atlee », et qui sont relativement conciliants avec les gouvernements travaillistes, même si leurs relations mutuelles sont complexes, comme le montrent les positions très conciliantes de certains « révisionnistes » sur la politique des prix et des revenus. A la fin des années 1960, l'insuffisante prise en compte des petites entreprises et de la City va conduire à un décalage croissant entre les orientations révisionnistes de la direction et une base de plus en plus critique. Dès les années 1960, Paul Chambers, admiré

par les économistes de l'*Institute of Economic Affairs*, se fait par exemple connaître pour son refus de toute compromission avec les forces qui contraignent l'activité du business. En rupture avec le conservatisme traditionnel disqualifié (par exemple, pendant un temps, celui de l'*Institute of Directors*), les patrons « libérationnistes » ont pour caractéristique de mener un travail de *lobbying* politique et médiatique plus agressif. Promoteurs d'une vision purement microéconomique de la société, déniant toute validité à des entités comme l'« intérêt national », ils ne sont guère intéressés par l'économie académique, fût-elle néo-classique. En dehors de l'*Institute of Directors* (IOD) longtemps proche de la droite conservatrice traditionnelle, les « libérationnistes » interviennent, surtout après 1967, à travers l'*Industrial Policy Group*, et tendent alors à adopter des méthodes de *think tank* inspirées de l'*Institute of Economic Affairs,* en s'aidant d'économistes « pro-marché ». Leur succès prend sa source dans les contradictions internes du révisionnisme, aiguisées dès le début des années 1970 avec la crise au sein du CBI confronté aux difficultés du gouvernement Heath. Après 1974, l'alternative « libérationniste » se structure au sein de l'IOD qui devient l'un des principaux lieux de l'offensive néo-libérale dans le monde patronal.

Au début des années 1970, les patrons « reconstructionnistes » montent également en puissance du fait de la crise du « révisionnisme ». Mais leur radicalisme social se fonde souvent sur une référence au christianisme (notamment à travers l'œuvre de Samuel Courtauld) et sur l'expérience d'un marginalité sociale et

politique qui les réduit à un certain isolement. Hostiles à la planification centralisée et favorables à l'économie de marché, ils développent néanmoins une rhétorique économique centrée sur la démocratie, la justice et l'unité sociale, et ne trouvent pas de label commun et d'organisation structurée qui leur permettent de tirer profit de cette crise. A la suite de la victoire de Margaret Thatcher, alors que les organisations « révisionnistes » sont soumises à des tensions internes, les «libérationnistes » profitent en effet à plein de leur audience politique et médiatique nouvelle, notamment *via* l'IOD qui poussera le CBI à se rapprocher progressivement de ses propres positions : favorable, notamment, aux privatisations et à la restriction des droits syndicaux, il est très proche de la *supply-side economics* reaganienne, et s'appuie sur le contexte politique favorable pour mener à bien une sorte de « révolution culturelle » qui (ré)assoit durablement la légitimité du capitalisme libéral. Les « libérationnistes » saisissent les diverses occasions historiques qui leur sont offertes au point d'apparaître, à la fin des années 1980, comme une « nouvelle orthodoxie » très fermement implantée dans la société britannique, légitimée par la première phase de la politique thatcherienne.

Ce travail de construction de l'opinion libérale est un élément essentiel du phénomène appelé « mondialisation » : sans cette mobilisation très large, la mondialisation des marchés n'aurait jamais pu acquérir l'apparence de force naturelle et irréversible qu'elle possède aujourd'hui.

Les économistes et les dirigeants politiques ont eu dans ce processus un rôle central, favorisé et amplifié par les journalistes dominants. Car ils ont construit un système cohérent, à la fois théorique et pratique, qui fonctionne comme une philosophie de l'histoire et un principe universel d'interprétation du monde. Cette doctrine est peut-être la force agissante la plus puissante dans l'économie contemporaine. Le principal succès de ce travail de construction et de légitimation est d'avoir largement imposé le sentiment d'inéluctabilité des dynamiques économiques, malgré leurs échecs de plus en plus patents et leurs conséquences sociales désastreuses. Pourtant, l'adhésion aux politiques néo-libérales n'est pas aussi massive que l'on pourrait penser. Dans un contexte de crise, l'essentiel n'est pas de prouver leurs bienfaits aux citoyens, mais plutôt de convaincre ceux-ci de l'absence de toute alternative.

Les économistes sont-ils libéraux ?

Les économistes professionnels eux-mêmes sont loin de partager le dogme libéral dans toute sa pureté, contrairement à l'image que les économistes dominants, et surtout certains journalistes, aiment à donner de la discipline, celle d'un consensus savant dont le conformisme politique actuel ne serait finalement que la conséquence. Il faut en réalité renverser la proportion : le consensus politique qui se fait jour dans les années 1980-1990 va nourrir une forme de

conformisme académique. Celui-ci se traduit par l'élimination progressive de l'enseignement des cursus universitaires des théories économiques « hétérodoxes », et par la stigmatisation, voire la mise à l'écart professionnelle, des économistes « hétérodoxes ». Ils sont mis en minorité dans les départements universitaires et, plus encore, dans les agences étatiques, d'où ils sont souvent progressivement tenus à distance[152].

Au sujet de la proposition selon laquelle « les droits de douane et les quotas à l'importation réduisent le bien-être économique général », 26,6% des économistes français interrogés en 1980[153] émettaient un avis négatif (« Je désapprouve ») et 43,8% un avis positif nuancé (« J'approuve avec réserves »). Le protectionnisme était donc encore loin d'être purement résiduel, plus de vingt ans après la signature du traité de Rome. Sur la proposition selon laquelle « l'instauration de taux de change flexibles constitue un moyen de régulation efficace des échanges internationaux », 44,4% étaient négatifs (« Je désapprouve ») et seulement 11,1% positifs sans nuance. Enfin, face à la proposition « le pouvoir des syndicats devrait être significativement réduit », 54,3% des économistes interrogés étaient négatifs. En somme, plus on s'éloignait du cœur de la doctrine, le libre-échange, plus l'adhésion semblait faible et devenait même minoritaire s'agissant du marché du travail dans le contexte français.

Cette enquête française pionnière a été mise en parallèle avec des enquêtes comparables (questions identiques, échantillons analogues) réalisées dans d'autres pays au même moment (entre 1979-1980 pour la plupart des pays, 1986 pour le Canada)[154]. Les économistes de certains pays s'avèrent plus libéraux, d'autres moins. Sur la question du libre-échange, par exemple, le taux de désapprobation de la proposition relative aux droits de douane tombait à 5,5% en Allemagne, 3,8% au Canada et 2,8% des États-Unis (le taux d'approbation sans réserve variant respectivement de 79,2% aux États-Unis à 69,6% en Allemagne). Sur la question des taux de change flexibles, c'est en Allemagne que le taux d'opinions très favorables était le plus élevé avec 62%, 30% étant favorables avec des nuances. C'est aux États-Unis et au Canada que le plus grand nombre d'économistes interrogés s'affirmaient favorables à la réduction du pouvoir syndical : 30,8% favorables sans réserve aux États-Unis, 25,5% au Canada, 37% favorables avec des nuances aux États-Unis et 33,4% au Canada. Les opinions « pro-syndicales » atteignaient quand même 28,9% aux États-Unis.

À la fin des années 1990, des enquêtes proches réalisées sur de petits échantillons de membres d'association, d'économistes industriels ou d'économistes du travail font apparaître des résultats convergents. Par exemple, dans un échantillon de membres de l'association

économique américaine, on demande aux économistes de se prononcer sur l'affirmation selon laquelle « le principal objectif de la politique macroéconomique devrait être la lutte contre l'inflation ». Un vote entre 1 (approbation totale) et 5 (désapprobation totale) donnait une moyenne de 2,9 et un écart-type de 1,3 (n=160). Sur la plupart des questions, le libéralisme apparaissait faiblement majoritaire, mais à l'affirmation « les dépenses publiques devraient être réduites en pourcentage du PIB », les économistes américains répondaient plutôt par la négative (moyenne de 2,8 et écart-type de 1,4). Les économistes nord-américains apparaissent enfin, selon ces enquêtes, légèrement plus libéraux que les économistes européens.

Comment expliquer ces différences d'opinion toujours marquées entre économistes ? Les travaux américains et canadiens concluent à l'existence de désaccords importants mais d'ampleur variable selon les sujets. Selon certains auteurs, les opinions libérales ne sont pas toujours fortement corrélées entre elles. Elles sont selon eux plus fortes, sur de nombreux sujets, chez les hommes et les détenteurs de PhD. Les facteurs sociaux des variations dans les opinions des économistes restent peu étudiés, mais diverses études montrent que celles-ci varient selon la position au sein du champ scientifique, et en particulier la nationalité, l'origine sociale, le type de capitaux scientifiques détenus.

Les cours d'économie rendent-ils libéral ?

Divers travaux, principalement nord-américains, portent sur les effets de l'enseignement de l'économie sur un certain nombre d'opinions et de pratiques[155]. Pour certains auteurs, le fait d'avoir suivi un cursus économique prolongé modifie durablement le rapport au monde social, en favorisant des comportements définis comme « rationnels » (ce qui signifie souvent, dans ces travaux, conformes à la théorie libérale) : ainsi, par exemple, on demande à un étudiant en économie si l'augmentation des prix par les vendeurs de fleurs un jour d'affluence est « juste » (« *fair* »). Le résultat mis en avant par certains auteurs permet de conclure de manière positive : l'enseignement économique, surtout prolongé, rend « rationnel », c'est-à-dire libéral. D'autres auteurs, eux-mêmes fort libéraux, voient plutôt ici la conséquence d'un effet de sélection : les étudiants qui supportent le plus longtemps l'enseignement économique moderne sont manifestement les plus acquis par avance au *credo* libéral. S'il faut se garder de conclure trop vite à partir de quelques études, il apparaît néanmoins que l'enseignement économique est aujourd'hui l'un des principaux foyers de la conversion au libéralisme économique dans de nombreux pays.

Le discrédit des alternatives et le rétrécissement du champ des possibles

L'effondrement des pays « socialistes » a fourni un élément crucial dans la déconstruction des croyances alternatives. Mais l'élément le

plus décisif de l'imposition du sentiment qu'une « pensée unique » avait pris le pas sur le débat politique est la conversion des partis socialistes et sociaux-démocrates au libéralisme économique dans les années 1980 et 1990. Le tournant de 1982-1983 en France a été le fait d'une alliance entre économistes et responsables politiques, ces derniers ayant finalement pris la décision de renoncer à toute « autre politique ». La politique du gouvernement Mauroy est synonyme d'une période où, comme le dit Serge Halimi, « la gauche essayait[156] ».

La démoralisation des classes populaires est souvent imputée à la déstructuration du monde ouvrier sous l'effet de transformations structurelles, telles que les progrès de la scolarisation et les stratégies éducatives des familles, la fuite hors de l'usine, le déclin du syndicalisme, l'effondrement du communisme[157]. Elle est peut-être aussi la conséquence d'une défaite symbolique : les opinions « ouvrières », telles que le mouvement social les avait façonnées, ont été disqualifiées par un travail politique et médiatique, et considérées comme des archaïsmes dangereux, vestiges d'une « irrationalité » que les économistes mais aussi les sociologues dominants ont tendance à prêter aux catégories populaires (voir encadré ci-dessous). Les Français manqueraient de connaissances économiques : le *leitmotiv* des réformateurs est aujourd'hui devenu un thème du discours néo-libéral.

La sociologie est-elle au service de l'économie libérale ?

Raymond Boudon, membre de l'Institut, est le principal représentant en France de l'individualisme méthodologique en sociologie. Il pense avoir construit un modèle de choix rationnel plus englobant que celui élaboré par le « Nobel » américain Gary Becker, en intégrant les dimensions cognitives de la rationalité individuelle. Les quelques citations qui suivent, extraites d'un ouvrage récent[158], révèlent aussi une adhésion darwinienne au libéralisme économique, une vision singulière de la rationalité fort limitée des ouvriers et une certaine tendance à amalgamer les mauvaises croyances collectives (antisémitisme et anticapitalisme par exemple). Heureusement, la science économique permet de rectifier les orientations erronées et se révèle un instrument impitoyable pour rééduquer les masses populaires.

« *Dans certains cas, l'individu développe sur tel ou tel sujet des conceptions qui lui sont dictées par la réalité qu'il a sous les yeux : sa position lui impose un point de vue. Ainsi, l'ouvrier croît facilement que la machine est cause du chômage* » (p. 90). (...) « *Les résultats suggèrent que la maîtrise cognitive des mécanismes économiques varie d'un pays à l'autre, si l'on en juge du moins à la facilité avec laquelle l'hypothèse du gâteau fini de l'emploi y est acceptée* » (p. 94). « *Ce processus* [de rationalisation, au sens ironique de la psychanalyse]*, est à la base notamment de la magie noire que tel individu exerce contre son voisin ou de l'installation de ces croyances collectives qui imputent les malheurs*

de tel ensemble social à un ennemi puissant, visible ou occulte, concret ou abstrait (les gringos, les Juifs, la classe dominante, le capitalisme, la mondialisation, etc.) » (p. 151). « *À l'instar du phlogistique, le protectionnisme, le principe de la souveraineté intégrale ou le principe de la gratuité intégrale des services publics ont été ou seront relégués dans les livres d'histoire des idées par le processus de sélection rationnelle des idées* » (p. 163). « *Ceux qui ignorent tout de l'économie ont tendance à considérer comme une évidence que l'abaissement de l'âge de la retraite ou le contrôle de l'immigration sont des mesures efficaces de lutte contre le chômage, que le protectionnisme est de nature à protéger le niveau de vie des citoyens ou qu'il suffit d'interdire les licenciements pour les empêcher. On peut, par l'éducation, développer chez le sujet le sens de la complexité, non seulement des mécanismes économiques, mais de l'ensemble des mécanismes socio-politiques* » (p. 164).

Une histoire à méditer

Evalué à l'aune de ses propres critères, le programme néo-libéral a déjà largement échoué. Plus de vingt-cinq ans d'expérimentations sociales, souvent très brutales, n'ont pas entraîné les bienfaits annoncés : la faible croissance du PIB par habitant mondial (surtout si l'on met à part la Chine et l'Inde) et des taux de chômage toujours très élevés contredisent l'idée que le néo-libéralisme était bien une « solution » de politique économique à la crise des années 1970, même en ce qui concerne la production et l'emploi. Seule la baisse historique de l'inflation dans les pays riches est conforme à un objectif qu'il s'était fixé de manière explicite. Il est certain que l'analyse qui permet de dresser ce constat n'a pourtant guère de chances de modifier les croyances des agents économiques et financiers qui ont tiré, et tirent, d'énormes bénéfices individuels et collectifs des politiques menées : la restauration des taux de profit, l'augmentation sans précédent des patrimoines et des revenus du capital[159]. L'évolution historique a même montré que les victoires politiques et symboliques pouvaient enclencher une sorte de « cercle vertueux ». Les avancées du

programme se nourrissent de la confiance collective des agents dominants dans leurs capacités de victoires futures. Cela peut avoir lieu alors même que les performances réalisées ne sont pas particulièrement impressionnantes. L'essentiel ici est de disqualifier par avance tout objectif alternatif, toute velléité de résistance, toute objection rationnelle.

Ce sont les critères mêmes au nom desquels les politiques keynésiennes et socialistes se sont trouvées disqualifiées et les politiques néo-libérales légitimées qui méritent d'abord d'être remis en cause. L'objectif de lutte contre l'inflation a été rempli dans le monde développé, et l'on peut se demander en quoi la relative stabilité des prix a amélioré quoi que ce soit au bien-être collectif. Ce fut en tout cas au prix d'un énorme coût social qu'il est aujourd'hui possible d'évaluer un peu plus précisément, en ne s'en tenant pas aux indicateurs dominants. Une littérature déjà importante[160] a largement levé le voile sur les contre-performances dramatiques des politiques néo-libérales en terme de bien-être social, en élaborant des indices synthétiques « alternatifs ».

Le niveau de développement humain mesuré par l'Indicateur de développement humain (IDH) du Programme des Nations unies pour le développement (PNUD) n'a pas diminué dans la plupart des pays, mais c'est tout de même le cas dans les années 1990 pour plus de 20 pays, pas toujours seulement touchés par la guerre et le

SIDA[161]. Cela signifie qu'en matière d'espérance de vie, d'alphabétisation-scolarisation et de PIB par habitant, la performance de ces pays est absolument désastreuse[162]. Dans de nombreux autres, la progression est ralentie. L'indice de santé sociale (ISH) construit par le *Fordham Institute for Innovation in Social Policy* (États-Unis) à partir de 16 indicateurs élémentaires[163] est une sorte d'indice global d'anomie, ou si l'on préfère de pathologie sociale. L'étude fait apparaître aux États-Unis un décrochage entre la croissance du PIB et la baisse de l'ISH dès 1968, mais surtout à partir de la deuxième moitié des années 1970. Ces évolutions divergentes s'amplifient dans les années 1980. L'indice de bien-être économique (IBE), construit par Lars Osberg et Andrew Sharpe au Canada[164], témoigne de la dégradation des indicateurs relatifs aux inégalités et à l'insécurité économique, à partir des années 1990 au Canada. Il permet aussi de distinguer des pays où le bien-être social diminue rapidement dans les années 1980 (comme le Royaume-Uni) et d'autres où il diminue plus lentement (comme la Norvège)[165]. L'indice BIP40, construit en France par CERC-Association pour évaluer les inégalités et la précarité à partir d'une batterie d'indicateurs économiques et sociaux, accuse une hausse importante à partir de 1983 jusqu'en 1997 [166]. La vie sociale est profondément affectée durant la période néo-libérale par la montée de l'insécurité sociale, la dégradation de la qualité

de l'emploi et celle des conditions de travail liée à l'intensification de la concurrence[167], le creusement des inégalités internes aux pays, la montée de certaines formes de délinquance et des politiques de répression qui cherchent à l'endiguer[168]. Ces effets sont encore masqués par la rhétorique de la mondialisation. Si celle-ci perdait de sa force idéologique, le coût du néo-libéralisme pourrait ainsi donner bientôt matière à un « livre noir ». La plupart de ceux qui en sont responsables sont aujourd'hui encore des dirigeants ou des icônes médiatiques dans de nombreux pays.

Quelles leçons pour le mouvement « altermondialiste » ?

L'absence apparente de toute alternative aux politiques néo-libérales est avant tout un effet de la croyance en l'inéluctabilité de ces politiques, dont les économistes et les acteurs politiques dominants sont largement à l'origine. Le premier objectif d'une alternative devrait donc être de créer sur une base rationnelle une croyance collective en la possibilité de construire un ordre économique et social différent. De ce point de vue, l'écho suscité par l'idée d'une taxe internationale sur les mouvements de devises, dont témoigne le succès d'ATTAC depuis 1998[169], indique sans doute les grandes lignes d'une démarche. En plaçant au centre des débats le secteur où la « mondialisation » s'est construite : les marchés financiers, et d'abord le marché des

changes, le sentiment que l'on peut agir sur le « cœur » de l'économie contemporaine a fait progresser la confiance dans les possibilités d'action collective.

Le risque, ici, serait de substituer à une croyance économique une autre tout aussi discutable, comme la foi en l'effondrement prochain du capitalisme ou le « big one » final des marchés financiers. C'est pourquoi il est très important que les militants et, plus largement les citoyens, se dotent d'une forme d'expertise économique qui soit par définition critique. C'est elle qui pourrait leur permettre de se défier des nouvelles « lois » et de l'autorité souvent discutables des porteurs du savoir économique. Dans le contexte de l'intensification du travail et des tendances à l'exploitation accrue des salariés, en particulier les plus démunis culturellement, c'est aussi au sein même des entreprises que l'acquisition de savoirs critiques sur le fonctionnement du monde économique peut être, demain, l'une des voies d'un renouveau de la démocratie sociale[170].

Le poids écrasant des économistes dans la production d'expertise, au sein des organisations « altermondialistes » comme dans les organisations syndicales, montre que la logique sociale de l'alliance entre économistes et acteurs politiques définit une configuration générale des formes de domination contemporaines. Elle traverse largement les clivages politiques. La sociologie, fût-elle économique, ne prétend pas substituer

à l'économiste-roi le sociologue-roi. Elle peut néanmoins avoir pour effet de mettre en question les usages sociaux des croyances économiques au profit d'une combinaison de réalisme et de critique. Elle a vocation à devenir un instrument de contrôle des discours autorisés et un outil de déconstruction des rhétoriques dominantes.

Il faut ici prendre en compte la diversité des forces politiques et sociales regroupées dans le mouvement « altermondialiste ». Du point de vue politique, on trouve représentées les trois tendances qui se sont opposées au sein du mouvement ouvrier depuis le milieu du XIXe siècle : une tendance qualifiée[171] de « réformiste » (« institutionnelle »), prête à certains compromis avec les forces politiques et économiques dominantes, à condition qu'ils permettent de faire avancer les objectifs « progressistes » ; une deuxième, « révolutionnaire centraliste », visant à la conquête et à la reconstruction du pouvoir étatique (c'est aussi, si l'on veut, l'orientation « léniniste ») ; une troisième, « révolutionnaire autogestionnaire », visant à une transformation « par en bas ». Ces trois courants, sous des formes évidemment très différentes et souvent hybrides, traversent aujourd'hui le mouvement « altermondialiste » : les courants sociaux-démocrates et keynésiens ; une frange de l'extrême-gauche trotskiste et de ce qui reste du mouvement communiste ; enfin l'espace des alternatifs, écologistes radicaux et libertaires. Le mouvement se nourrit de la tension

entre ces trois forces, qui correspondent à des parcours et à des dynamiques différentes. Certains sont plus proches de l'univers électoral et des institutions publiques, d'autres des professionnels de différents secteurs du monde syndical, d'autres encore engagés principalement dans le monde associatif ou dans des formes d'économie alternative. Mais, après l'effondrement d'un modèle de prise du pouvoir résultant d'une insurrection dirigée par un parti d'avant-garde, on peut se demander ce qui oppose véritablement ces trois courants, sinon l'accent mis sur un lieu particulier de l'espace social : les institutions, les organisations syndicales et politiques, le mouvement associatif. S'agit-il de l'objectif visant à établir un contrôle démocratique généralisé de la vie économique, ce qui remet nécessairement en cause les formes de propriété dominantes ? S'agit-il des moyens d'y parvenir, ce qui passe nécessairement par des changements radicaux au niveau législatif et institutionnel ? Un retour sur l'expérience du néo-libéralisme montre qu'un « courant d'opinion » peut aller de victoires en victoires tout en étant traversé de forces sociales et politiques différentes, à condition de s'incarner simultanément à la fois dans les pratiques et les institutions.

Les néo-libéraux sont en effet parvenus à articuler plusieurs stratégies :

- profiter de crises sociales ou politiques pour imposer des changements d'orientation brutaux, lorsque cela s'avérait possible ;

- tirer partie de toutes les possibilités institutionnelles qui se sont ouvertes plus ou moins brusquement à eux.
- changer les comportements sociaux dans le sens le plus favorable à la création d'*homo oeconomicus* rationnels par un travail quotidien au sein du champ économique et dans le monde intellectuel, par exemple en incitant à développer la consommation marchande, une épargne financière individualisée, et plus largement en créant les conditions d'un univers de calcul microéconomique généralisé.

Leur pragmatisme les a conduits à se faire réalistes sans renier leur utopie : là où le mouvement socialiste n'a cessé de se déchirer depuis le XIXe siècle entre autant de perspectives contradictoires, souvent cristallisées dans des clivages sectaires, le néo-libéralisme a su faire coexister des forces sociales et politiques partiellement opposées. Qu'en sera-t-il du mouvement « altermondialiste » en cours de formation ? [172]

Quels objectifs et instruments économiques et sociaux ?

La critique des indicateurs économiques dominants, en particulier le PIB, aussi utile soit-elle, ne suffit pas à définir des objectifs économiques et sociaux alternatifs. L'indicateur de développement humain évoqué plus haut opère une synthèse, simple mais discutable, entre des indicateurs démographiques, éducatifs et éco-

nomiques. Il permet de contester l'économisme étroit du discours dominant, mais n'offre pas d'objectif clairement alternatif. Il réduit la mesure des performances à une seule dimension (qui résume des variables économiques, sociales, éducatives), là où il serait nécessaire de penser simultanément des objectifs qui peuvent parfois ne pas être corrélés (plein-emploi, préservation des ressources énergétiques, réduction des inégalités économiques et culturelles, etc.).

La question des objectifs économiques et sociaux se trouve aujourd'hui posée avec force, alors que le taux d'inflation se situe dans les grands pays développés à un très bas niveau, que le taux de chômage et l'insécurité sociale sont très élevés, la croissance faible, les inégalités de revenus et de patrimoines au plus haut depuis très longtemps... Dans la plupart des pays, le primat de la lutte contre l'inflation doit être fortement contesté ; mais la seule croissance du PIB, qui a fait l'objet de la critique écologiste, peut difficilement lui être opposée sans que soit aussi intégré son contenu environnemental. L'une des difficultés consiste à admettre le caractère multidimensionnel de la réalité et, partant, des objectifs qui doivent être poursuivis simultanément : une croissance élevée, qui est nécessaire pour réduire la pauvreté et le chômage, devrait être conditionnée à la réduction des inégalités de patrimoine et de revenus, des inégalités entre hommes et femmes, à la préservation de l'environnement planétaire ainsi qu'à

l'extension des systèmes de sécurité sociale à l'échelle mondiale. Cette croissance passe par l'extension des services publics non marchands (santé, éducation, sécurité sociale…), par la restitution à la collectivité démocratique de secteurs aujourd'hui appropriés par quelques-uns (information, biens publics mondiaux, etc.), par la promotion des diverses formes d'économie alternative et par la démocratisation radicale du fonctionnement de l'économie.

De nombreux « instruments » de politique économique et sociale sont en réalité à la disposition des acteurs politiques et des citoyens pour réorienter la dynamique économique dans le sens de la réalisation de ces objectifs. Les plus stratégiques sont, bien sûr, relatifs à la sphère monétaire et financière. Ce secteur, aujourd'hui dominant, sera au cœur de toute politique alternative globale. L'enjeu sera d'abord de reconstruire la légitimité des contrôles et de la fiscalité du capital et d'inventer de puissants mécanismes de redistribution à l'échelle mondiale, similaires à ce qu'a pu être l'impôt sur le revenu ou sur le patrimoine au niveau national. Cela suppose de faire peser une forte *contrainte démocratique* sur les firmes multinationales et les institutions financières. Plus largement, l'enjeu actuel est de construire, ou reconstruire, des formes diverses d'*intervention publique* au cœur du mécanisme de formation des prix, de mettre en œuvre de nouveaux types de *planification* et,

simultanément, de promouvoir des procédures démocratiques à tous les niveaux (ce que l'on appelle encore parfois l'*autogestion*). Par exemple, la paysannerie, qui représente encore près de la moitié de la population active mondiale[173], est aujourd'hui soumise aux baisses et aux fluctuations de prix de matières premières souvent très spéculatifs : un fonds mondial de stabilisation et de subvention des cours, contrôlé par des représentants des producteurs, serait déjà pour elle un progrès au sein d'un système profondément déséquilibré. Il est possible de transformer l'ordre économique avant de chercher à entrevoir le « dépassement » du capitalisme : cela suppose d'en avoir la volonté et de construire un rapport de forces favorable sur la durée. Cela suppose aussi une large mobilisation démocratique autour de propositions alternatives auxquelles une majorité adhère.

La question de la place des médias dans une telle perspective pose des problèmes évidents : contrôlés par les pouvoirs économiques et financiers, les grands médias sont aujourd'hui l'un des principaux acteurs de la mise en œuvre du programme néo-libéral. Ils ne sont pas un instrument neutre de diffusion des idées mais, à l'opposé, l'une des principales armes de fabrication du « consensus ». C'est donc d'abord contre les médias dominants qu'une « opinion » altermondialiste pourra devenir à la fois majoritaire et agissante, et restituer à la collectivité mondiale

un contrôle démocratique sur la production et la diffusion de l'information.

Il existe de nombreux moyens d'action à tous les niveaux, du local au mondial, dans les quartiers, les entreprises, les administrations, etc. Encore faut-il que les citoyens et les acteurs politiques aient la force de s'en saisir, ce qui suppose à la fois un puissant mouvement social, des compétences spécifiques et de nouvelles formes de contrôle des représentants par les citoyens. Cela suppose peut-être d'abord l'existence d'une croyance collective dans la possibilité d'agir à tous les niveaux, sur la base d'objectifs rationnels et démocratiquement débattus. Cette croyance ne se décrète pas. Elle doit se construire et se reconstruire tous les jours, par l'action et par l'argumentation rationnelle.

Notes

[1] Sur la notion de « rhétorique de la mondialisation », voir notamment N. Fligstein, « Rhétorique et réalité de la mondialisation », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 119, septembre 1997, p. 36-47.

[2] T. Teivainen, *Economism against Politics. Experts, economic policy and the damage to democracy*, London/New York, Zed Books, 2002.

[3] A. O. Hirschman, *Deux siècles de rhétorique réactionnaire*, Paris, Fayard, 1991. Hirschman distingue en particulier l'argument de l'effet pervers des arguments d'inanité (« *futility* ») et de « mise en danger » (« *jeopardy* »).

[4] Pour une discussion économique et sociologique de l'actualité de la notion marxiste de « bourgeoisie », S. de Brunhoff et al., *Bourgeoisie : état d'une classe dominante*, Paris, Syllepse, 2001.

[5] Pour une synthèse récente de recherches d'économie marxiste qui insistent sur la « prise du pouvoir » de la finance dans les années 70, cf. G. Duménil, D. Lévy, *Économie marxiste du capitalisme*, Paris, La Découverte, 2003 ; voir également des mêmes auteurs : *Crise et sortie de crise. Ordres et désordres néo-libéraux*, Paris, PUF, 2000.

[6] Selon le mensuel américain *Forbes*, « en février 2002, le patrimoine des 147 personnes les plus riches dépassait les 1 000 milliards de dollars en montant cumulé » et « les sept plus grosses fortunes du monde possédaient ensemble plus que le PIB total du groupe des 49 pays les moins avancés où vivent 650 millions d'individus » in D. Millet, E. Toussaint, *50 questions, 50 réponses sur la dette, le FMI et la Banque mondiale*, Paris, CADTM/Syllepse, 2002, p. 36.

[7] F. Chesnais (dir.), *La mondialisation financière*, Paris, Syros, 1996.

[8] N. Fligstein, *The Transformation of Corporate Control*, Cambridge, Harvard University Press, 1990.

[9] Une série de travaux récents met en évidence la montée en puissance des économistes dans divers pays et divers secteurs des politiques publiques : voir par exemple, Y. Dezalay, B. Garth, *La mondialisation des guerres de palais. La Restructuration du pouvoir d'État en Amérique latine, entre notables de droit et Chicago boys*, Paris, Seuil, 2002 ; A. Mach, « Economists as policy entrepreneurs and the rise of neo-liberal ideas in Switzerland during the 1990s », *Economic Sociology, European Newsletter*, novembre 2002, 4, 1, p. 3-19. ; N. Chmatko, «Les économistes russes entre l'orthodoxie marxiste et le radicalisme libéral », *Genèses*, 47, 2002, p. 122-139 ; N. Chmatko, «Les croyances économiques au tournant des années 1980-1990 : URSS-Russie»,

Politix, 61, 2003, p. 197-216 ; S. Babb, *Managing Mexico. Mexican Economists from Nationalism to Neoliberalism*, Princeton, Princeton University Press, 2002.

[10] Cette idée est à l'origine de tout un courant de recherche en sciences sociales, incarné notamment par Peter A. Hall. Cf. P. A. Hall (ed.), *The Political Power of Economic Ideas*, Princeton, Princeton University Press, 1989.

[11] R. Swedberg, « The Doctrine of Economic Neutrality at the IMF and the World Bank », *Journal of Peace Research*, 23 (4), 1986, p. 377-389.

[12] Keith Dixon compare la stratégie des néo-libéraux à celle des bolcheviks. Il est clair que la construction d'une force politique et intellectuelle, puis le contrôle des organismes étatiques et leur transformation, deux éléments présents dans la construction du mouvement léniniste, ont été des éléments clés de cette stratégie. K. Dixon, *Les évangélistes du marché*, Paris, Liber-Raisons d'agir, 1998.

[13] L'histoire de l'analyse économique, telle que la prône et la pratique Joseph Schumpeter dans sa monumentale *Histoire de l'analyse économique*, sépare – par une décision arbitraire – la succession de théories « pures », les transformations historiques concrètes dans le recueil de données économiques et celles qui affectent l'action « publique » et « privée » sur l'économie (comme l'invention de techniques fiscales ou bancaires). Pourtant, ces trois aspects sont autant de

manifestations d'un état historique particulier des relations entre économistes et dirigeants politiques. De nombreux travaux d'histoire économique permettent de mieux connaître aujourd'hui chacun de ces domaines, mais bien peu tentent de lier les dynamiques de la théorie économique, celles des pratiques de recueil et de construction des données et enfin les changements de l'action politico-administrative, industrielle ou commerciale sur l'économie. Cf. J. Schumpeter, *Histoire de l'analyse économique*, Paris, Gallimard, 1983 [1954].

[14] Andrew William Coats, *The Sociology and Professionnalization of Economics*, London, Routledge, 1993. Sur la diversité des formes d'institutionnalisation de la science économique depuis le XIXe siècle, Marion Fourcade-Gourinchas, *The National Trajectories of Economic Knowledge. Discipline and Profession in the United States, Britain and France*, Princeton, Princeton University Press, à paraître.

[15] Sur ce thème, voir notamment G. Duménil, D .Lévy, *op. cit.*

[16] Cf. les nombreux travaux de l'école dite « de la régulation », R. Boyer, Y. Saillard (dir.), *École de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, La Découverte, 1995.

[17] F. Fourquet, *Les comptes de la puissance. Aux origines de la comptabilité nationale et du Plan*, Paris, Encres, 1980.

[18] Pour une synthèse sur les courants issus de la pensée de Keynes, M. Beaud, G . Dostaler,

La pensée économique depuis Keynes. Historique et Dictionnaire des principaux auteurs, Paris, Seuil, 1993.

[19] Sur les origines et les fonctions de l'institution du « prix Nobel » de science économique qui justifie notre emploi des guillemets, cf. F. Lebaron, *La croyance économique. Les économistes entre science et politique*, Paris, Le Seuil, 2000.

[20] O. Lewis [1952], cité in G. M. Meier, « L'ancienne génération d'économistes du développement et la nouvelle », in G. M. Meier, J. A. Stiglitz, *Aux frontières de l'économie du développement. Le futur en perspective*, Paris, Banque mondiale/ Eska, 2002, p. 16.

[21] De nombreux travaux ont exploré et analysé la reconstruction de la doctrine libérale depuis les années 1930. Voir par exemple K. Dixon, *op. cit.*, F. Denord, « Le prophète, le pèlerin et le missionnaire. La circulation internationale du néo-libéralisme et ses acteurs », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 145, décembre 2002, p. 9-30.

[22] K. Polanyi, *La grande transformation. Aux origines économiques et politiques de notre temps*, Paris, Gallimard, 1972 [1944].

[23] Y. Dezalay, B. Garth, *op. cit.*

[24] Bernard Maris a immortalisé le décalage entre arrogance et savoir incertain qui fait l'équation si subtile de la pensée économique dominante dans B. Maris, *Des économistes au-dessus de tout soupçon ou la grande mascarade des prédictions*, Paris, Albin Michel, 1990.

[25] Sur les cursus scolaires dans le contexte de la mondialisation de l'enseignement supérieur et de l'économie, cf. A.-C. Wagner, *Les nouvelles élites de la mondialisation. Une immigration dure en France*, Paris, PUF, 1999 ; G. Lazuech, *L'exception française. Le modèle des grandes écoles à l'épreuve de la mondialisation*, Rennes, PUR, 1999 ; F. Lebaron, *op. cit.*. Sur la conversion au management par le passage aux États-Unis et la montée en puissance des sciences de la gestion, cf. M. Chessel, F. Pavis, *Le technocrate, le patron et le professeur. Une histoire de l'enseignement supérieur de gestion*, Paris, Belin, 2001. Voir également M. de Saint-Martin, M. D. Gheorghiu (dir.), *Les écoles de gestion et la formation des élites*, Paris, MSH, 1997.

[26] Voir les travaux prosopographiques en cours au Groupe de sociologie des politiques européennes (GSPE), à l'IEP de Strasbourg, sur le personnel intermédiaire et dirigeant de la Commission.

[27] J.-M. Eymeri, *La fabrique des énarques*, Paris, Economica, 2001.

[28] Ses auteurs sont des énarques, un temps en poste à la Direction de la prévision et maîtres de conférences à l'IEP de Paris.

[29] Voir par exemple l'ouvrage posthume de l'économiste d'administration Claude Gruson, *Propos d'un opposant obstiné au libéralisme mondial (1990-2000)*, Paris, Editions de la MSH, 2001.

[30] Sur le « tournant néo-libéral » en France, voir le travail de Bruno Jobert et Bruno Théret, « La

consécration républicaine du néo-libéralisme », in B. Jobert, *Le tournant néo-libéral en Europe*, Paris, L'Harmattan, 1994. Voir également les recherches récentes de Pierre Mathiot et Frédéric Sawicki, « Les membres des cabinets ministériels socialistes en France (1981-1993) : recrutement et reconversion. Première partie : caractéristiques sociales et filières de recrutement », *Revue française de science politique*, vol. 49, n°1, février 1999, p. 1-27.

[31] Voir par exemple : A. W.Coats (ed.), *The Post-45 Internationalization of Economics*, Annual Supplement to Volume 28, *History of Political Economy*, Durham and London, Duke University Press, 1996.

[32] Voir J. Duval, « Concessions et conversions à l'économie. Le journalisme économique en France depuis les années 80 », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 131-132, mars 2000, pp. 56-75.

[33] P. Bourdieu, J.-C. Passeron, « Sociologues des mythologies et mythologies de sociologues », *Les temps modernes*, 211, décembre 1963, p. 998-1021.

[34] La synthèse critique d'une immense littérature scientifique ne peut être que sélective, mais nous indiquerons au passage quelques travaux faisant référence et ayant acquis une position visible dans les débats. Nous essaierons aussi d'attirer l'attention sur certaines des controverses scientifiques qui nous semblent les plus importantes.

[35] L'environnement constitue un quatrième domaine que nous ne traiterons pas directement ici. Il

est l'objet de l'une des remises en cause les plus radicales que l'on puisse faire des politiques néo-libérales contemporaines.

[36] Ce thème a été développé en Allemagne sous l'expression de « *Standort Deutschland* » : l'Allemagne, entraînée dans la mondialisation, serait tenue de s'adapter enfin en réformant son État-providence « surdimensionné ».

[37] Cet Américain, professeur au MIT, est représentatif du courant libre-échangiste « de gauche ». Les représentants de ce néo-libéralisme prétendument « progressiste » sont ébranlés aujourd'hui par les conséquences des théories qu'ils ont prônées.

[38] P. Krugman, *La mondialisation n'est pas coupable. Vertus et limites du libre-échange*, Paris, La Découverte, 2000.

[39] Pour un exemple français, très proche des thèses libérales « de gauche » de Krugman, cf. D. Cohen, *Richesse du monde, pauvreté des nations*, Paris, Flammarion, 1997.

[40] *La nouvelle macroéconomie keynésienne*, Paris, PUF, 1998, p. 92.

[41] En 2001, le « soutien total à l'agriculture » est estimé par l'OCDE à seulement 1,3% du PIB de l'ensemble des pays de l'OCDE (4,7% en Corée, 0,3% en Australie et en Nouvelle-Zélande). Cf. L'OCDE en chiffres, *L'observateur de l'OCDE*, 2002, Supplément 1, p. 26-27.

[42] A. Maddison, *L'économie mondiale. Une perspective millénaire*, Paris, OCDE, 2001, p. 133.

[43] En 2001, le PIB mondial représente 31 121 milliards de dollars (*Banque mondiale. Les chiffres et indicateurs du monde 2003-2004*, Paris, Eska/ Banque mondiale, 2003, p. 8).

[44] *Banque mondiale*, *op. cit.*, 2003.

[45] Les trois grandes zones du « centre » de l'économie mondiale, les États-Unis, l'Europe occidentale et le Japon sont d'ailleurs caractérisées par une relativement faible « ouverture » objective au commerce mondial : les exportations de biens et services ne représentent en effet qu'un peu plus de 10% du PIB pour chacune de ces zones.

[46] A. Maddison, *op. cit.*, p. 133.

[47] CNUCED, *World Investment Report*, 2003, p. 278.

[48] *Ibid.*, p. 267.

[49] Cf. C. Laval, L. Weber (dir.), *Le nouvel ordre éducatif mondial*, Paris, Syllepse/FSU, 2002.

[50] CNUCED, *World Investment Report*, 2000, repris par L. Carroué, *Géographie de la mondialisation*, Paris, Armand Colin, 2002.

[51] Banque mondiale, *World Development Indicators*, 2003, p. 326-328.

[52] Ne retrouve-t-on pas là une conception pragmatique de l'ouverture et de la protection – que l'on pourrait qualifier de « protectionnisme raisonné » –, qui semble proche de l'expérience des ouvertures « réussies » ?

[53] Banque mondiale/Eska, *op. cit.*, 2003.

[54] C'est une des raisons pour lesquelles, malgré des efforts énormes, les travaux économiques

se révèlent largement incapables d'établir le caractère universellement bénéfique de l'ouverture internationale. Voir chapitre 4.

[55] Barry Eichengreen, *L'expansion du capital. Une histoire du système monétaire international*, Paris, L'Harmattan, édition française 1997 [1996], p. 242.

[56] *Ibid.*., p. 246.

[57] Banque mondiale, *Qualité de la croissance*, Bruxelles, de Boeck, 2002, p. 127.

[58] Banque mondiale, *Ibid.*., p. 127.

[59] François Morin, *Le Modèle français de détention du capital*, Paris, Les éditions de Bercy, 1998.

[60] La mondialisation apparaît donc comme un processus de renforcement des polarisations géographiques et politiques ; cf. L. Carroué, *Géographie de la mondialisation*, Paris, Armand Colin, 2002.

[61] Il s'agit surtout de l'Allemagne et du Japon.

[62] G. Duménil, D. Lévy, *op. cit.*

[63] Cela représente 7,9% du PIB mondial.

[64] *World Development Indicators* 2003, p. 226-228.

[65] *World Development Indicators* 2003, *Ibid.*, p. 226-228.

[66] Sur ce thème voir J. Sapir, *Les économistes contre la démocratie,* Paris, Albin Michel, 2002.

[67] *World Development Indicators* 2003, p. 226-228.

[68] On a raison de souligner que l'administration reaganienne a usé de l'arme des déficits publics, comme aujourd'hui celle de George W. Bush ou divers gouvernements européens, pourtant très libéraux. Il reste que la pression à la baisse sur

le niveau global des dépenses publiques se fait sentir très fortement aujourd'hui et que la baisse des impôts est aussi un moyen d'exercer cette pression.

[69] A. Maddison, *op.cit.* p. 133.

[70] Cf. Organisation des Nations unies, *International migration Report 2002*, 2003. Cela représente environ 175 millions de personnes vivant hors de leur pays d'origine. Si elles sont relativement peu nombreuses à l'échelle mondiale, elles sont soumises aux effets les plus dévastateurs de la mondialisation.

[71] A.-C. Wagner, *op. cit.*

[72] Si l'on met de côté la Chine, le taux de pauvreté ainsi mesuré est resté presque stable durant les vingt dernières années. Or, ce calcul repose sur des hypothèses très discutables, notamment avec la conversion en parité de pouvoir d'achat.

[73] L. Carroué, *op. cit.*

[74] Pour une synthèse récente sur les effets de la mondialisation sur l'emploi, cf. J.-M. Cardebat, *La mondialisation et l'emploi*, Paris, La Découverte, 2002. Voir aussi J.-C. Barbier et E. Van Zyl (eds), *Globalisation and the world of work*, Paris, L'Harmattan, 2002, ainsi que C. Pottier, *Les multinationales et la mise en concurrence des salariés*, Paris, L'Harmattan, 2003.

[75] Voir par exemple D. Cohen, *op. cit.*

[76] J. Gadrey, *Nouvelle économie, nouveau mythe*, Paris, Flammarion, 2000.

[77] Cette explication peut être qualifiée de « technologique ». À l'extrême, elle tend à la « naturalisation » de ce processus.

[78] I. Wallerstein, *Le capitalisme historique*, Paris, La Découverte, 1996 [1re éd. anglaise, 1983].

[79] Cette explication peut être qualifiée d'« économique ». À l'extrême, elle tend à devenir « économiste » ou « économiciste ».

[80] Par exemple S. Strange, *The Retreat of Power. The Diffusion of the State in the World Economy*, Cambridge, Cambridge University Press, 1996.

[81] Voir en particulier le livre classique de E. Helleiner, *States and the Reemergence of Globlal Finance. From Bretton Woods to the 90s*, Ithaca, Londres, Cornell University Press, 1994.

[82] J. Petras, H. Veltmeyer, *La face cachée de la mondialisation. L'impérialisme au XXIe siècle*, Paris, L'Aventurine, 2002 [2001] . Voir aussi Coll., Mondialisation et impérialisme, *Les Cahiers de Critique communiste*, Paris, Syllepse, 2003.

[83] E. Saïd, *Culture et impérialisme*, Paris, Fayard, *Le Monde diplomatique*, 2000.

[84] D. Cohen, *op. cit.*

[85] Il faut de plus distinguer les effets directement mesurables des effets symboliques ou politiques, qui peuvent être très puissants, voir note 74.

[86] CEPII, *L'économie mondiale 2003*, Paris, La Découverte, 2002.

[87] Conseil d'analyse économique, *Inégalités économiques*, Paris, Documentation française, 33, 2001.

[88] Peter H. Lindert, Jeffrey G. Williamson, « Does Globalization make the world more unequal? », *paper presented at the NBER Globalization in Historical Perspective Conference, Santa Barbara, California, May 3-6, 2001.* Il existe désormais un ensemble de travaux très proches qui permettent à divers auteurs d'affirmer que la mondialisation réduit plutôt les inégalités, ce dans une économie de plus en plus mondialisée où les inégalités à l'intérieur des pays augmentent presque partout dans les années 1990. Pour une synthèse à peine caricaturale, cf. F. Crouzet, « De la mondialisation », *Historiens & Géographes*, 378, mai 2002, p. 231-242.

[89] Bien évidemment, la question des inégalités de patrimoine n'est même pas posée dans ces travaux. À une époque où la « mondialisation » s'est d'abord traduite par la croissance des marchés d'actions, cet oubli a déjà de quoi surprendre.

[90] L'indicateur utilisé permet de distinguer les inégalités entre pays et les inégalités internes. Il fait en général apparaître une importance des inégalités entre pays beaucoup plus grande qu'à l'intérieur des pays. Cela permet à beaucoup d'auteurs de relativiser les inégalités internes.

[91] Cf. par exemple, B. Milanovic, *True World income distribution, 1988 and 1993,* Policy Research Working Paper, 2 244, Banque mondiale. Sur les inégalités croissantes aux États-Unis, cf. le site www.inegality.org.

[92] C. Crouch, W. Streek (dir.), *Les Capitalismes en Europe*, Paris, La Découverte, 1996.

[93] Friedrich von Hayek est bien sûr le théoricien de l'apologie fondamentale du marché. Le « prix Nobel » qu'il obtient en 1974 marque une date clé de la révolution néo-libérale dans le monde académique. Elle inaugure un basculement de cette institution vers le champ universitaire américain et l'ultralibéralisme.

[94] Nous faisons nôtre ici une idée chère à François Simiand, *Le salaire, l'évolution sociale et la monnaie*, Paris, Alcan, 1932.

[95] Il s'agit en réalité plus d'une parabole que d'un théorème au sens mathématique.

[96] D. Roux, *Nobel en économie*, Paris, Economica, 2002, p.161-162.

[97] Selon François Simiand, c'est dans la réflexion sur le mouvement monétaire et les hausses de prix liées aux découvertes d'or qu'il faut chercher l'origine même de l'économie politique : François Simiand, « La monnaie, réalité sociale », *Annales sociologiques*, 1934, série D, 1, p. 1-81.

[98] M. Beaud, G. Dostaler, *op. cit.*

[99] K. Polanyi, *op. cit.*

[100] Pour une présentation instructive des « nouvelles » théories du marché du travail, cf. L. Cordonnier, *Pas de pitié pour les gueux*, Paris, Raisons d'agir, 2000.

[101] Paul W. Drake (ed.), *Money Doctors, foreign debts and Economic Reforms in Latin America*

from the 1890s to the Present, Jaguar Books on Latin America, 1993.

[102] K. Dixon, *op. cit.*

[103] L'opposition entre modèles d'imposition des politiques néo-libérales par rupture brutale (Chili, Royaume-Uni) ou transition plus graduelle (France, Mexique) a été développé par Sarah Babb, Marion Fourcade, « The Rebirth of the Liberal Creed : Paths to Neoliberalism in Four Countries », *American Journal of Sociology*, november 2002, p. 533-579.

[104] Cette idée est un thème central de nombreuses contributions de l'ouvrage collectif J. L. Campbell, O. K. Pedersen (eds), *Neoliberalism and Institutional Analysis*, Princeton and Oxford, Princeton University Press, 2001.

[105] I. Adelman, « Les idées fausses de la théorie du développement », in *Banque mondiale*, *op. cit.*, 2002, p. 96.

[106] On pourrait, plus largement, évoquer ici tous les textes de droit (constitutions, législations…) qui deviennent plus « libéraux » dans les années 1990. Voir par exemple pour les banques centrales, B. G. Carruthers, S. L. Babb, T. C. Halliday, « Institutionalizing Markets or the Market for Institutions? Central Banks, Bankuptcy Law, and the Globalization of Financial Markets », in J. L. Campbell, O. K. Pedersen (ed.), *op. cit.*

[107] *L'OCDE en chiffres, op. cit.*, 2002.

[108] M. Aglietta, S. Moatti, *Le FMI. De l'ordre monétaire aux désordres financiers*, Paris, Economica, 2000.

[109] S. George, F. Sabelli, *Crédits sans frontières. La religion séculière de la Banque mondiale*, Paris, La Découverte, 1994.

[110] Parmi de nombreuses autres hagiographies, citons D. B. Sicilia, J. L. Cruikshank, *The Greenspan Effect. Words that Move the World's Markets*, New York, McGraw-Hill, 2000.

[111] L. Wacquant, *Les prisons de la misère*, Paris, Liber-Raisons d'Agir, 2000.

[112] On se souvient par exemple du ton polémique avec lequel Jacques Chirac, alors candidat à la présidence de la République, avait contesté certaines déclarations de Jean-Claude Trichet.

[113] *L'OCDE en chiffres, op. cit.*, 2002, p. 32-33.

[114] *World Development Indicators 2003,* p. 226-228.

[115] M. De Melo, C. Denizer, A. Gelb, « From Plan to Market: Patterns of Transition », Policy Research Working Papers, 1 564, World Bank, 1995.

[116] A. C.Harberger, « Les politiques et les processus de développement », in G/M. Meier, J. E. Stiglitz (eds), *op. cit.*, p. 459.

[117] Pour analyse critique des conséquences de l'ouverture économique et financière sur les économies asiatiques, Cf. D. Hochraich, *Mondialisation contre développement. Le cas des pays asiatiques*, Paris, Syllepse, 2002. Sur la Chine, cf. OCDE, *La Chine dans l'économie*

mondiale. Les enjeux de politique économique intérieure, Paris, OCDE, 2002.

[118] Cf. Programme des Nations unies pour le développement (PNUD), *Rapport mondial sur le développement humain 2002. Approfondir la démocratie dans un monde fragmenté,* Bruxelles, De Boeck, 2002.

[119] Les développements de ce paragraphe doivent beaucoup aux discussions avec Henry Rouanet au sujet du « modèle économétrique » et, au-delà, de la statistique mathématique dominante. Voir H. Rouanet et al., *New Ways in Statistical Methodology. From Significance Testing to Bayesian inference*, Berne, Peter Lang, 1998.

[120] L'hypothèse d'un rôle central des « institutions » dans l'histoire économique, issue notamment des travaux de Robert William Fogel et Douglass North (deux « Nobel ») a ainsi conduit à remettre en cause les modèles de croissance utilisés jusque-là. Cela a permis d'élargir les perspectives de l'économétrie appliquée en prenant en compte des variables plus institutionnelles. Mais il ne suffit pas non plus d'utiliser des techniques statistiques, parfois « sophistiquées », pour ne pas être prisonnier de dogmes théoriques…

[121] Cf. H. Rouanet et al., « Régression et analyse des données. Quelques réflexions et suggestions », *Mathématiques et Sciences Humaines*, 160, 2002, p. 13-45.

[122] De façon souvent imprécise, certains invoquent alors Popper.

[123] Pour des illustrations dans l'actualité, voir les analyses de l'association Pénombre : http://www.unil.ch/penombre/.

[124] Il y a bien sûr de nombreuses façons de « tester » les relations qui sont au cœur de la doctrine libérale. L'une, assez simple, très répandue dans la littérature économique appliquée, consiste à mettre en relation les performances de différents pays et leurs caractéristiques à une date donnée. On intègre le plus souvent les dynamiques historiques, en s'appuyant sur les méthodes d'analyse des séries temporelles qui se sont développées, dans une perspective qui accorde beaucoup de place à la description. Les pays qui « flexibilisent » leur marché du travail sont censés obtenir de meilleures performances en matière de réduction du chômage. La microéconométrie (qui s'appuie sur des données sur les ménages ou les entreprises) est utilisée pour tester les hypothèses sur les comportements d'offre et de demande de travail (recherche d'emploi, etc.), les effets d'une législation (salaire minimum) ou d'une politique fiscale (allègement de charges…) sur les comportements microéconomiques.

[125] I. Bensidoun, A. Chevallier, « Ouverture au Sud : priorité au développement », in CEPII, *op. cit.*, p.64-65.

[126] Source : J. R. Vreeland, *The IMF and Economic Development*, Cambridge, Cambridge University Press, 2003, p. 124.

[127] Il existe aussi par exemple, au niveau européen, une corrélation – d'intensité moyenne – entre le

niveau du PIB par habitant et le niveau relatif des dépenses publiques ou le « taux d'imposition », qui contredit au moins en apparence le discours sur les conséquences négatives de la fiscalité « excessive ». Le niveau de développement économique des pays apparaît en effet statistiquement lié au niveau relatif d'extension des services publics. Le niveau des salaires est, lui aussi, lié au niveau de développement, ce qui indique que des salaires élevés ne sont pas de manière évidente des « handicaps » dans la compétition internationale, même à niveau de qualification identique.

128 H. Rouanet et *al.*, *art. cit.*

129 CEPII, *op. cit.*, *L'économie mondiale 2003*, Paris, La Découverte, 2002.

130 F. Nicolas, « Mondialisation et inégalités Nord/Sud », *Cahiers français*, 305, novembre-décembre 2001, p. 38.

131 Conseil d'analyse économique, *La Banque centrale européenne*, Paris, Documentation française, 2002, p. 21-23.

132 J. R. Vreeland, *op. cit.*, p. 152.

133 Cet échec est d'ailleurs tout aussi net si l'on prend en compte les résultats d'études économétriques nationales qui ont par exemple échoué à faire apparaître un effet du coût relatif des facteurs (travail et capital) sur le niveau d'emploi. Voir ici les travaux de Michel Husson, qui partage la méthodologie économétrique et certains réflexes professionnels de ses collègues mais s'oppose à

leurs conclusions politiques : M. Husson, *Les ajustements de l'emploi. Pour une critique de l'économétrie bourgeoise*, Paris, Pages deux, 1999, p. 35-65.

[134] H. Lamotte, J.-P. Vincent, *op. cit.*, p. 59. Les références aux travaux cités ne sont pas données dans le Que sais-je ?

[135] A. C. Harberger, « Les politiques et les processus de développement », in G/M. Meier, J. E. Stiglitz (eds), *op. cit.*, p. 459.

[136] Voir le site Web de Michel Husson. http://hussonet.free.fr

[137] P. Cahuc, A. Zylberberg, *Microéconomie du marché du travail*, Paris, La Découverte, 2002.

[138] Les « sociaux-libéraux », même si cette notion polémique mériterait d'être plus longuement discutée, sont peut-être ceux qui adhèrent principalement aux deux premières orientations (libéralisation de la production et des échanges, de la monnaie et de la finance), mais insistent néanmoins sur la nécessité d'encadrer le marché du travail et les relations professionnelles au moins par des accords négociés entre salariés et employeurs.

[139] N. Elias, *La dynamique de l'Occident*, Paris, Presses Pocket, 1990 [1re édition 1939].

[140] Voir F. Block, *The Myth of the Vampire State*, New York, New Press, 1996.

[141] K. Dixon, *op. cit.*

[142] P. Bourdieu, « L'opinion publique n'existe pas », Noroit, 155, 1971. Repris dans *Questions de*

sociologie, Paris, Minuit, 1980, pp. 222-235. Voir également P. Champagne, *Faire l'opinion*, Paris, Minuit, 1990.

[143] Sur les « *European Values Survey* », cf. le numéro 277 de la revue Futuribles. Analyse et prospective, juillet-août 2002, en particulier l'article de J.-F. Tchernia, « Les valeurs économiques des Européens face à la mondialisation », p. 81-94. Stéphane Rozès a observé, à partir de 1993, l'entrée dans un nouveau cycle idéologique, critique à l'égard de la libéralisation.

[144] Eurobaromètre, 55.1, *Les Européens, la Globalisation et la Libéralisation*, printemps 2001.

[145] La valeur est de 51,1%. Les valeurs vont de 72,2% en Finlande à 42,7% en Irlande.

[146] D. Gaxie, « Au-delà des apparences. Sur quelques problèmes de la mesure des opinions », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 89/90, 1990.

[147] Les journalistes sont sans aucun doute parmi les groupes spontanément les plus favorables aux thèmes néo-libéraux.

[148] P. Bourdieu, *Contre-feux. Propos pour servir à la résitance contre l'invasion néo-libérale*, Paris, Liber-Raisons d'Agir, 1998.

[149] Voir les travaux de l'observatoire de l'Europe de l'entreprise : http://www.corporateeurope.org/index.html.

[150] J. Hjellbrekke, O. Korsnes, « Le patronat norvégien : State vs Market ? », *Economic Sociology. European Newsletter*, 4, 2, mars 2003, p. 17-30.

[151] J. Boswell, J. Peters, *Capitalism in contention. Business leaders and political economy in modern Britain,* Cambridge, Cambridge University Press, 1997.

[152] Sur la dénonciation récente de l'autisme de l'enseignement économique universitaire cf. http://mouv.eco.free.fr/. Un mouvement parallèle se développe dans le monde anglo-saxon : http://www.btinternet.com/~pae_news/.

[153] B. Bobe, A. Etchegoyen, *Économistes en désordre. Consensus et dissensions*, Paris, Economica, 1981.

[154] Cf. W. Block, M. Walker, *« Entropy in the Canadian Economics Profession: Sampling Consensus on the Major Issues »*, http://www.business.uca.edu/faculty/wblock/articles/entropy.htm ; T. Mayer, *« The Role of Ideology in Disagreements among economists. A Quantitative analysis »*, http://www.econ.ucdavis.edu/workingpapers/workingpaperpdf/00-01.pdf.

[155] Voir P. Steiner, *Sociologie économique*, Paris, La Découverte, 1999.

[156] S. Halimi, *Quand la gauche essayait*, Paris, Arléa, 2000.

[157] S. Beaud, M. Pialoux, *Retour sur la condition ouvrière*, Paris, Fayard, 1999.

[158] R. Boudon, *Raison, bonnes raisons*, Paris, PUF, 2003.

[159] G. Duménil, D. Lévy, *op. cit.*

[160] Sur cette « économie du bonheur » qui élargit les perspectives de l'économie dominante, voir P. Bourdieu, *op. cit.*, ainsi que la discussion de

R. Swedberg, *Principles of Economic Sociology*, Princeton, Princeton Univesity Press, 2003, p. 300-304. J. Gadrey, « De la croissance au développement. À la recherche d'indicateurs alternatifs », *Futuribles*. Analyse et prospective, 281, décembre 2002, p. 39-71. Voir également B.Perret, http://perso.wanadoo.fr/bernard.perret/indicsoc.html.

161 Parmi les pays qui voient leur IDH diminuer entre 1985 ou 1990 et 2000 figurent la Russie, la Bulgarie, la Roumanie, la Lettonie, le Bélarus.

162 L'indicateur de pauvreté humaine pour les pays développés (IPH-2) prend en compte la probabilité, à la naissance, de décéder avant l'âge de soixante ans, le taux d'illettrisme dans la population adulte, le pourcentage de personnes vivant en-deçà du seuil de pauvreté (ménages dont le revenu disponible est inférieur à la demi-médiane du niveau national) et la proportion de la population en situation de chômage de longue durée (au moins 12 mois). Cet indicateur s'élève à 6,7% en Suède et à 15,8% aux États-Unis.

163 Mortalité infantile ; maltraitance des enfants ; pauvreté infantile ; suicide des jeunes ; usage de drogues ; abandon d'études universitaires ; enfants nés de filles-mères ; chômage ; salaires hebdomadaires moyens ; couverture par l'assurance-maladie ; pauvreté des plus de 65 ans ; espérance de vie à 65 ans ; délits violents ; accidents de la route mortels liés à l'alcool ; accès

à un logement à un prix abordable ; inégalités de revenu familial.

164 Il regroupe des indicateurs de flux de consommation, stocks de richesse, d'inégalités et de pauvreté, et d'insécurité économique.

165 Ces résultats convergent avec ceux issus d'un travail réalisé au Centre de sociologie européenne dans le cadre de projets de recherche européens (DG12) par J. Duval et F. Lebaron, cf. le site http://www.cordis.lu/improving/socio-economic/conf_dilemma.htm.

166 www.cerc-association.org

167 Voir les enquêtes menées en 1991, 1995 et 2000 par la Fondation européenne pour l'amélioration des conditions de vie et de travail (Fondation de Dublin), qui font apparaître une intensification du travail et une dégradation tendancielle de sa qualité. Cf. le site de la Fondation : www.fr.eurofound.eu.int

168 L. Wacquant, *op. cit.* Voir aussi, pour un complément comparatif, N. Christie, *L'industrie de la punition. Prison et politique pénale en Occident*, Paris, Autrement, 2003.

169 Ce succès est lié à celui, parallèle, du *Monde diplomatique* qui a fait très tôt de la critique de la mondialisation et de ses effets un thème central d'une action d'éducation populaire. Voir par exemple le CD-ROM du *Monde diplomatique* sur la mondialisation. Cf. B. Cassen, *Tout a commencé à Porto Alegre… Mille forums sociaux*, Paris, Mille et une nuits, 2003.

[170] Voir, par exemple, *L'information économique et sociale dans l'entreprise : quels enjeux pour l'action revendicative et le dialogue social*, Paris, RRS/Iseres-CGT, 2002.

[171] Les qualificatifs utilisés ici renvoient aux catégories dont se servent les agents pour désigner des pôles au sein du mouvement. Elles sont l'enjeu de luttes symboliques.

[172] S. Amin, F. Houtart (dir.), *Mondialisation des Résistances. L'État des luttes 2002*, FMA/L'Harmattan, 2002.

[173] Environ 45% selon les données de la *Food and Agriculture Organisation* (FAO).

Glossaire

Accord de la Jamaïque : issu d'un compromis entre différents pays (notamment la France et les États-Unis), en 1976, cet accord *« entérine la grande diversité des régimes de change appliqués à l'époque, en laissant à chaque pays la liberté d'adopter le régime de son choix, pourvu qu'il le notifie au FMI. (…) En matière de change, le FMI passe (…) d'une fonction de gardien du respect des règles internationales à une fonction de surveillance des politiques discrétionnaires des États »*.

- M. Aglietta, S. Moatti, *Le FMI. De l'ordre monétaire aux désordres financiers*, Paris, Economica, 2000, p. 53-54.

Analyse géométrique des données : conception de la statistique dont l'origine est due au mathématicien français Jean-Paul Benzécri. Elle fonde l'étude des données sur leur représentation géométrique sous la forme de nuages de points, sur la prise en compte des structures formelles et sur la place prééminente donnée à la description des phénomènes (l'inférence vient dans un deuxième temps).

- H. Rouanet, B. Le Roux, *Analyse des données multidimensionnelles*, Paris, Dunod, 1993.

Avantages comparatifs : selon la théorie ricardienne (de David Ricardo, économiste anglais du XIXe siècle), deux pays ont intérêt à ouvrir leurs marchés à leurs produits respectifs. Ils ont en effet intérêt à se spécialiser dans la production du bien qui leur coûte relativement le moins par unité produite, pour lequel ils ont donc un « avantage comparatif ».

Balance des paiements : elle décrit l'ensemble des transactions commerciales et financières effectuées entre les résidents d'un pays et le reste du monde.

Banque centrale : institution qui remplit diverses fonctions économiques et monétaires, telles que l'émission de la monnaie ; le refinancement des banques ; la fonction de « prêteur en dernier ressort » en cas de crise de liquidité, etc. Elle peut être plus ou moins « indépendante » des autorités politiques et plus ou moins liée aux acteurs des marchés financiers. Le conseil de politique monétaire fixe alors les taux d'intérêt directeurs qui ont un effet sur l'ensemble de la dynamique économique.

Conditionnalité : lorsqu'un pays demande au Fonds monétaire international de le soutenir financièrement par l'octroi d'un prêt, celui-ci exige en contrepartie un ensemble de mesures de politique économique et sociale visant à rétablir la stabilité macroéconomique et à favoriser les réformes structurelles de l'économie (qui vont jusqu'à la

privatisation des services publics). L'utilisation de ces diverses conditions est désignée sous le terme de « conditionnalité ». C'est surtout dans les années 1980 et 1990 qu'elle devient une arme politique majeure entraînant la soumission des pays au FMI.

- M.Aglietta, S.Moatti, *Le FMI. De l'ordre monétaire aux désordres financiers*, Paris, Economica, 2000.

Constitutionnalisme : doctrine selon laquelle certaines règles économiques doivent être inscrites dans la constitution sous peine de voir les politiciens user de manière démagogique et électoraliste des outils de la politique économique. C'est l'une des expressions de la dépolitisation du politique.

- J.Sapir, *Les économistes contre la démocratie*, Paris, Albin Michel, 2002.

Économie de l'offre (*supply-side economics*) : doctrine économique selon laquelle le premier objectif d'une politique économique doit être le dynamisme et la compétitivité des entreprises et non le soutien à la demande des consommateurs.

Économie d'endettement : économie dont le financement repose plus sur le prêt bancaire que sur le financement direct sur le marché financier. Elle s'oppose à l'économie de marché financier.

Économie-monde : « *L'économie mondiale s'étend à la terre entière ; elle représente, comme disait Sis-*

monde de Sismondi, « le marché de tout l'univers », « le genre humain ou toute cette partie du genre humain qui commerce ensemble et ne forme plus aujourd'hui, en quelque sorte, qu'un seul marché. L'économie-monde (expression inattendue et mal venue dans notre langue, que j'ai forgée autrefois faute de mieux et sans trop de logique, pour traduire un emploi particulier du mot allemand de Weltwirtschaft*) ne met en cause qu'un fragment de l'univers, un morceau de la planète économiquement autonome, capable pour l'essentiel de se suffire à lui-même et auquel ses liaisons et ses échanges intérieurs confèrent une certaine unité organique ».*

- I. Wallerstein, *Le capitalisme historique*, Paris, La Découverte, 1996 [1ère éd. anglaise 1983], p. 119.

Effet de structure : si les femmes ont des salaires moyens plus bas que ceux des hommes, ce peut être dû à un effet de structure : les femmes ont en moyenne un niveau de qualification inférieur et travaillent dans des secteurs moins lucratifs que les hommes. L'effet de structure est donc un effet de pondération. L'étude des effets de structure est un aspect important des méthodes de régression.

- M. L. Lévy, S. Ewenczyk, R. Jammes, *Comprendre l'information économique et sociale*, Paris, Hatier, 1981.

Facteur de production : on appelle facteur de production toute richesse permettant par son usage de créer d'autres richesses. On a d'abord entendu

par là la terre, le capital et le travail. On y inclut de plus en plus aujourd'hui le capital naturel (environnement) et le capital social (liens sociaux et confiance dans les institutions). On parle ainsi de « dotation en facteurs de production ».

- Banque mondiale, *Qualité de la croissance*, Bruxelles, de Boeck, 2002.

Indicateurs d'inégalités et de pauvreté

– La courbe de Lorentz met en relation le pourcentage cumulé par ordre croissant de la population totale (abscisse) et le pourcentage cumulé du revenu – ou toute autre variable numérique – total (ordonnée).

– Le coefficient ou indice de Gini est le rapport entre la surface définie par la diagonale et la courbe de Lorentz avec la demi-surface du carré défini par les deux axes. Il varie entre 0 (pas d'inégalités) et 1 (inégalité extrême).

– Le coefficient, ou indice de Theil, permet de décomposer les sources d'inégalité. Plus il est élevé plus l'inégalité est importante.

– Quintiles : une variable numérique (comme le revenu) peut donner lieu à divers regroupements. Les quintiles divisent la population en cinq classes (correspondant respectivement aux 20% pour lesquels la variable prend les valeurs les moins élevées et ainsi de suite, jusqu'au 20% pour lesquels elle prend les valeurs les plus élevées).

- B. Destremau, P. Salama, *Mesures et démesure de la pauvreté*, Paris, PUF, 2002.

Inférence statistique : « *Une conclusion descriptive acquise sur un échantillon d'une population peut-elle être prolongée à la population ? (…) Pour les énoncés généralisants, les propositions inférées auront presque toujours un caractère de vraisemblance : la logique inhérente à l'inférence statistique est une « logique du probable ».* » Dans la conception dominante de l'inférence statistique inaugurée par Neyman et Pearson, un test de signification permet de prendre une décision relative à une hypothèse de départ. Si un effet est dit significatif, on rejette l'hypothèse d'absence d'effet (H_0). Mais un effet peu important peut être significatif si l'échantillon est de taille suffisamment grande. Cela favorise l'obtention de résultats qui semblent « valider » des théories contradictoires.

- H. Rouanet, J.-M. Bernard, B. Le Roux, *Analyse inductive des données*, Paris, Dunod, 1990.

Investissement direct à l'étranger (IDE) : pour l'OCDE, « *l'investissement direct international » (ou « investissement direct à l'étranger ») traduit l'objectif d'une entité résidant dans une économie d'acquérir un intérêt durable dans une entité résidant dans une économie autre que celle de l'investisseur. La notion d'intérêt durable implique l'existence d'une relation à long terme entre l'investisseur direct et l'entreprise et l'exercice d'une influence notable sur la gestion de l'entreprise. L'investissement direct comprend à la fois l'opération initiale entre les deux entités et toutes les opérations ultérieures en capital entre elles ou entre*

les entreprises affiliées, qu'elles soient constituées ou non en sociétés » (OCDE, 1995).

Keynésien(ne) : John Maynard Keynes (1883-1946), économiste anglais, est à l'origine d'un renouvellement profond de la doctrine économique dans les années 1920 et 1930. Pour Keynes, lorsqu'une économie est éloignée du plein-emploi, une politique visant à l'en rapprocher est possible et souhaitable. Elle passe notamment par le recours à l'investissement public et au déficit budgétaire, à des taux d'intérêt bas et à un soutien à la consommation des ménages, en particulier en phase de récession (on parle alors de politique « contracyclique »). Le gouvernement est donc en mesure d'agir efficacement pour contrecarrer ce que l'on appellera « les défaillances du marché ». Par extension, le système économique et social issu de l'après-guerre dans les grands pays développés est souvent qualifié de « keynésien » : il se caractérise par un niveau élevé et croissant des dépenses publiques, des politiques monétaires accommodantes, et le compromis salarial qui assure un partage équilibré des gains de productivité.

- P. Combemale, *Introduction à Keynes*, Paris, La Découverte, 1999 ; F. Poulon, *La pensée économique de Keynes*, Paris, Dunod, 2000.

Macroéconomie : la macroéconomie est l'étude théorique et empirique des relations entre variables telles que le PIB, l'inflation, le taux de

chômage, etc. Keynes a fourni les bases de la théorie macroéconomique dominante pendant les années 1950-1960. À partir des années 1960, et surtout 1970 et 1980, le monétarisme puis la nouvelle macroéconomie classique prennent progressivement le dessus sur la théorie keynésienne au sein des universités américaines.

- M.Beaud, G.Dostaler, *La pensée économique depuis Keynes. Historique et dictionnaire des principaux auteurs*, Paris, Seuil, 1993.

Marché des eurodollars : dès la fin des années 1950, la détention de dollars se développe sur les marchés financiers européens, du fait de conditions fiscales favorables. Ce sera l'une des bases du développement de la spéculation monétaire internationale.

- M. Aglietta, S. Moatti, *Le FMI. De l'ordre monétaire aux désordres financiers*, Paris, Economica, 2000.

Marchés financiers : « *Les marchés financiers regroupent cinq types de marchés : le marché boursier, le marché des changes, le marché monétaire, le marché des matières premières et le marché à terme des produits dérivés.* »

- Cf. A. Zacharie, J. P.Pierre Avermaete, *Mise à nu des marchés financiers*, Paris, Syllepse, 2002, p. 9.

Microéconomie : la microéconomie n'étudie pas les « petites » unités économiques, mais construit des modèles théoriques à partir des comportements rationnels des acteurs (ménages, entrepri-

ses, États…). Le modèle dominant est celui de la « concurrence pure et parfaite », qui repose sur une série d'hypothèses très restrictives (concernant notamment la taille et le nombre des acteurs). Les travaux contemporains développent plutôt des modèles de « concurrence imparfaite » (où certains acteurs sont en mesure d'influer sur les prix). La microéconomie est aujourd'hui un des piliers de l'enseignement économique universitaire. Sa position dominante est remise en cause par un fort mouvement de contestation.

- B.Guerrien, *La microéconomie*, Paris, Seuil, 1995.

MIT : *Massachussets Institute of Technology*. Pépinière de prix Nobel dans toutes les disciplines, le MIT incarne en économie la spécificité des universités américaines de la côte Est des États-Unis : favorables au libre-échange, modérément libéraux, politiquement démocrates, les économistes qui y enseignent ou y ont enseigné sont aussi réputés pour leur haut niveau mathématique.

Multicolinéarité : dans une analyse de régression, plusieurs variables indépendantes sont parfois fortement corrélées entre elles : elles sont dites « colinéaires » ou « quasi-colinéaires ». Cette situation engendre l'instabilité des coefficients de régression et leur caractère peu interprétable. Comme l'a dit un jour Edmond Malinvaud : « *savoir où (la) colinéarité importe et où elle n'importe pas est vraiment le « pont aux ânes » de l'économétrie* » (1973).

Nouvelle économie industrielle : les développements de la microéconomie de la concurrence imparfaite puis de la théorie des jeux et de la théorie des contrats ont donné lieu à un renouvellement de l'économie industrielle, issu principalement des États-Unis. La théorie des « marchés contestables », d'origine américaine, indique par exemple à quelles conditions un marché peut devenir concurrentiel, au sens de la concurrence pure et parfaite, malgré une situation de monopole.

- B.Guerrien, *La microéconomie*, Paris, Seuil, 1995.

Nouvelle macroéconomie classique : courant de la macroéconomie contemporaine qui a pris naissance aux États-Unis, radicalement libéral en ce qu'il nie toute efficacité à la politique économique.

- M.Beaud, G.Dostaler, *La pensée économique depuis Keynes. Historique et dictionnaire des principaux auteurs*, Paris, Seuil, 1993.

Nouvelle macroéconomie keynésienne : courant de la macroéconomie contemporaine, apparu aux États-Unis en réaction à la nouvelle macroéconomie classique. Elle est, elle aussi, très favorable au libéralisme économique, mais admet l'efficacité de certaines interventions conjoncturelles limitées de l'État.

- M.Beaud, G.Dostaler, *La pensée économique depuis Keynes. Historique et dictionnaire des principaux auteurs*, Paris, Seuil, 1993.

Parité de pouvoir d'achat (PPA): pour pouvoir comparer le PIB de deux pays ayant des monnaies différentes, les statisticiens ont inventé une unité de mesure internationale fictive : le dollar PPA. Si l'on se contentait d'une conversion de la valeur du PIB en dollar au taux de change courant, on ne tiendrait pas compte des phénomènes de sous-évaluation ou de surévaluation de certaines monnaies : la même somme en dollar peut selon les pays permettre d'acheter des quantités très différentes d'un même bien. Un dollar PPA est censé correspondre au même pouvoir d'achat dans tous les pays. Cette unité fictive permet ainsi de comparer les performances des pays, de construire des indicateurs d'inégalité au niveau international ou encore d'estimer la proportion de la population mondiale dont le niveau de revenu est situé en dessous d'un seuil de pauvreté (fixé actuellement par la Banque mondiale à 1 $PPA de revenu par jour).

- B. Destremau, P. Salama, *Mesures et démesure de la pauvreté*, Paris, PUF, 2002.

Mais cette conversion présente de nombreuses propriétés indésirables au point que, selon une étude récente, les calculs de la Banque mondiale ne sont ni pertinents ni opérationnels. Ils sous-estiment la pauvreté et son augmentation. Voir l'article de S. G. Reddy, T. W. Pogge, « *How not to count the poor* », sur le site Web : http://www.socialanalysis.org.

Produits dérivés : « *Un marché à terme est (…) un marché où les conditions d'une transaction future sont négociées aujourd'hui, et un produit dérivé est un produit financier permettant de négocier la transaction à terme d'un actif sous-jacent (…) duquel « dérive » la négociation. L'actif « sous-jacent » d'un produit dérivé peut être n'importe quel actif : action, obligation, devise, matière première…* ».

- Cf. A. Zacharie, J. P. Avermaete, *Mise à nu des marchés financiers*, Paris, Syllepse, 2002, p. 49.

  L'explosion des marchés dérivés est une conséquence de la libéralisation financière.

Public choice : théorie du « choix public ». Elle se développe surtout à partir des années 1960 aux États-Unis. Elle fait du bureaucrate un *homo oeconomicus* rationnel qui cherche à maximiser une fonction-objectif, en l'occurrence le budget public dont il dispose. Elle remet ainsi en cause l'image de fonctionnaires voués à la poursuite de l'intérêt général. Dans cette optique, le gouverneur de la banque centrale doit par exemple être choisi de sorte qu'il ait une fonction de préférence plus conservatrice que la majorité des citoyens. Le *public choice* a contribué à légitimer un discours de défiance à l'égard de l'État et des fonctionnaires, qui existait depuis très longtemps.

- M.Beaud, G.Dostaler, *La pensée économique depuis Keynes. Historique et dictionnaire des principaux auteurs*, Paris, Seuil, 1993.

Réforme structurelle : alors qu'ils insistent sur l'inefficacité de la politique conjoncturelle, les néolibéraux admettent que l'État puisse faciliter la croissance de l'économie en engageant son propre désengagement (libéralisation, privatisation, etc.). C'est que l'on appelle « réforme structurelle ». Sur le marché du travail, cela signifie mise en place de systèmes de « *workfare* », remises en cause des législations protectrices de l'emploi, etc.

Taux d'emploi : Le taux d'emploi rapporte le nombre de personnes ayant un emploi à la population totale âgée de 15 ans et plus (active et inactive). Il synthétise donc l'information relative au taux de chômage et au taux d'inactivité d'une population « en âge de travailler ». L'Union européenne en a fait l'un des indicateurs clés des performances en matière d'emploi dans le cadre de la « stratégie européenne pour l'emploi ».

Workfare : conception de la politique sociale en matière d'emploi, issue des États-Unis, visant à activer les dépenses considérées comme « passives » de l'État-providence. Cela signifie que l'État social subordonne le versement d'allocations à la soumission des allocataires (en particulier les chômeurs) à diverses conditions (recherche d'emploi, acceptation des emplois proposés, etc.). Selon les pays, le système d'allocations reste plus ou moins généreux mais, dans la plupart des pays, les contreparties exigées des demandeurs

d'emploi sont aujourd'hui de plus en plus contraignantes.

- J. C. Barbier, H. Nadel, *Flexibilité du travail et de l'emploi, Paris*, Flammarion, 2000 ; J. C. Barbier, J. Gautié (dir.), *Les politiques de l'emploi en Europe et aux États-Unis*, Paris, PUF, 1998.

Table des matières

Introduction 7
Qui domine la société mondiale ? 10
L'histoire sociale d'une alliance 14
L'alliance et la reconquête 17
La reproduction de l'alliance 20
Les économistes du parti socialiste ou comment vider la gauche de sa substance 22

1. La « mondialisation » : mythe ou réalité ? 29
Mesurer la mondialisation 31
Les échanges de biens et de services 31
La production de biens et services 33
Quels indicateurs d'ouverture ? 35
La monnaie 37
La globalisation financière 40
Le travail 45
Les causes de la mondialisation 48
Les conséquences de la mondialisation 51
Effets de l'internationalisation des échanges 51
et de la production sur le chômage 51
Mondialisation et inégalités 52
Mondialisation et inégalités : la preuve par l'absurde 54
L'uniformisation du monde 59

2. Une utopie réaliste 63
Une utopie économique universelle 64
Le libre-échange et la concurrence 65
Fondements politiques de la théorie pure de l'échange international 67
Neutralité monétaire et libre circulation des capitaux 69
La flexibilité du marché du travail 72
Étapes et modalités de la réalisation du programme néo-libéral 74
La libéralisation de la production et des échanges internationaux 76
Le « monétarisme » et la lutte contre l'inflation 79
Alan Greenspan et le « miracle » américain 81

La libéralisation du marché du travail 87
La valse des indices, ou comment mesurer la libéralisation des économies ? 88
Une utopie sans concurrent ? 89

3. Un colosse aux pieds d'argile 93
Rhétoriques de l'exemple 94
Données expérimentales et données « d'observation » 98
Corrélation et causalité 100
L'usage didactique de la corrélation 101
Pour une critique de la statistique économique 106
L'échec empirique de l'économie libérale 107
Les introuvables bénéfices de l'ouverture économique 107
La libéralisation monétaire et financière 109
La réforme structurelle du marché du travail 111
Conclusions « forcées » 112

4. La construction de l'opinion néo-libérale 115
Une adhésion limitée 119
La mesure de l'opinion libérale 120
Des « opinions mobilisées » 122
La conversion du patronat britannique 123
Les économistes sont-ils libéraux ? 127
Les cours d'économie rendent-ils libéral ? 131
Le discrédit des alternatives et le rétrécissement du champ des possibles 131
La sociologie est-elle au service de l'économie libérale ? 133

Une histoire à méditer 135
Quelles leçons pour le mouvement « altermondialiste » ? 138
Quels objectifs et instruments économiques et sociaux ? 142

Notes 147

Glossaire 173

Dans la collection Turbulences

- *Développement insoutenable*
  Pour une conscience écologique et sociale
  Stéphane Bonnevault

Dans la collection Artisans d'utopie

- *Trajectoires indicibles*
  Oxalis, la pluriactivité solidaire
  Béatrice Poncin