

Luiz Carlos BRESSER-PEREIRA
Mondialisation et compétition
Pourquoi certains pays émergents réussissent et d'autres non

Préface de Robert Boyer
 (La Découverte, 2009, 196 p., 21 €)

L'économiste brésilien, dont la réputation a depuis longtemps débordé de son continent d'origine, nous livre là un ouvrage majeur quant à la compréhension des stratégies de développement des pays du Sud, notamment de ceux à revenus moyens, en s'appuyant sur une comparaison des réussites asiatiques et des échecs latino-américains.

L'auteur allie des qualités académiques d'enseignant au Brésil et à l'étranger et une expérience de ministre sous les présidences Sarney (Finances) et Cardoso (Réforme de l'État, Sciences et Technologie). Son livre, préfacé par Robert Boyer, fait déjà débat car il n'hésite pas à revisiter de façon impertinente les questions essentielles au cœur de toute stratégie de développement de pays émergents ou en possibilité de le devenir et confrontés à une mondialisation réelle qu'ils n'ont aucune chance de pouvoir façonner.

Bresser-Pereira s'était déjà fait remarquer comme l'un des pionniers de la critique de l'orthodoxie conventionnelle (le « Consensus de Washington ») au début des années 90 en soulignant la stagnation économique qu'elle impliquait. Il nous convie à une passionnante relecture des trajectoires empruntées depuis une cinquantaine d'années dans

les pays du Sud. Son diagnostic est sans appel et nourrit le débat sur les formes d'accumulation. Les voies suivies avec succès par l'Inde, la Chine, la Corée du Sud, Taiwan ou le Vietnam ont fait la preuve de la pertinence de l'État-nation, seul capable de définir et de porter une stratégie nationale de développement. On comprend ses attaques contre le mondialisme « qui fait l'éloge de la mondialisation et affirme que l'État-nation n'a plus de raison d'être ». À ses yeux, la mondialisation augmente les inégalités à l'intérieur de chaque pays et bénéficie aux riches des pays développés. Autant il rejette la mondialisation financière et appelle les pays à s'en prémunir en évitant au maximum d'utiliser l'épargne externe, source de perte de contrôle de leur taux de change, autant il milite pour la mondialisation commerciale qui peut devenir une opportunité pour les pays en développement à condition qu'ils préservent un taux de change compétitif, c'est-à-dire non surévalué. C'est à ses yeux une variable clé, qu'il convient de maîtriser pour affronter la compétition internationale en favorisant les investissements axés sur les exportations et les secteurs exposés à la concurrence internationale. Cette stratégie doit être complétée d'une politique

fiscale et budgétaire saine afin de maintenir le taux d'intérêt à un niveau modéré. Point besoin ainsi de se livrer à une course à l'attractivité pour attirer les capitaux étrangers. Cette dissociation réussie des deux formes de la mondialisation (financière et commerciale) est au cœur de la réussite de nombreux pays asiatiques qui ont su éviter, car ne quémendant pas l'épargne externe, les stratégies humiliantes de l'attractivité. Indéniablement, les quelques pays dont l'auteur évoque les succès ont su tout à la fois se lancer sur les marchés extérieurs et protéger leurs industries. Mais ce qui peut être réaliste pour quelques pays peut-il être généralisé et adopté par tous les pays de revenus intermédiaires, catégorie ciblée par l'étude ? Peut-il y avoir simultanément 20 Corées ? Ces pays ont alors de fortes chances de se spécialiser dans les mêmes types de production et d'entrer en concurrence sévère au risque de saper le mécanisme de leur dynamisme. En cas de réussite de ces pays, l'ordre mondial verrait l'ordonnancement de ses balances commerciales bousculé. Comment réagiraient les pays du Nord ?

L'auteur nous livre une analyse fouillée de ce que les économistes appellent la « maladie hollandaise » (le Dutch Disease). Il s'agit d'un « phénomène structurel qui bloque l'industrialisation et qui, s'il n'était pas neutralisé, provoquerait la désindustrialisation ». Ce fléau est toujours lié à l'existence d'une manne bienfaitrice mais dissimulante, souvent une matière première exportable, mais aussi, en étendant le concept, à du

travail bon marché. Des mesures sont préconisées, notamment pour contenir la tendance à la surévaluation du taux de change, à travers divers systèmes de taxes que l'auteur n'assimile pas à de la protection. Ce chapitre, d'un très grand intérêt, doit être noté, car il existe très peu de travaux en langue française qui proposent une analyse théorique du « syndrome hollandais ».

À travers cet essai, Bresser-Pereira, qui se définit lui-même comme « *un économiste keynésien historico-structuraliste* », trace les contours d'un cadre théorique qui vise à renouveler l'apport de l'« école structuraliste » en définissant les traits marquants d'un « nouveau développementisme » qui gagne du terrain en Amérique latine. Il prend soin de se démarquer des expériences passées, que ce soit celle de l'orthodoxie conventionnelle qui conduisit le continent à la quasi-stagnation et à la « décennie perdue », ou que ce soit celle de l'ancien « national-développementisme » qui s'épuisa dans les politiques de substitution d'importations et se brisa sur la crise de la dette à partir des années 80.

C'est donc à un « troisième discours » qu'il en appelle. Ce positionnement suscite une remarque. L'ancien « national-développementisme » n'existe plus. L'orthodoxie conventionnelle subit le revers idéologique des effets de la crise actuelle et de l'échec de ses politiques passées. Par contre, en Amérique latine, depuis quelques années, des expériences se mettent en place et se réclament, sous des formes diverses, d'un « virage à gauche ».

On souhaiterait que cet ouvrage dont la richesse d'analyse est indéniable se poursuive par l'examen de ces nouvelles politiques et prodigue analyses et conseils sur ce laboratoire vivant.

Trop fin politique, l'auteur sait bien que les trois piliers de sa stratégie—mobiliser l'épargne nationale pour se prémunir de la mondialisation financière, mettre en place un taux de change compétitif pour favoriser les secteurs exportateurs, assainir les finances publiques pour maintenir un bas taux d'intérêt—supposent un consensus national fort et un jeu d'alliances politiques solide. La stratégie nationale de développement qu'il invoque suppose la compétition et « la nation comme acteur collectif et l'État comme l'instrument fondamental de l'action collective ». Elle requiert également « une configuration politique informelle ou incitative, dans laquelle les classes sociales, sous la direction du gouvernement, suspendent leurs conflits intérieurs ou coopèrent lorsque la compétition économique internationale est à défendre ». Il soulève

là une question essentielle, celle de la correspondance entre une stratégie de développement et la faisabilité d'une alliance politique durable entre les forces sociales qui pourraient en bénéficier. Comment les associer alors même que les retombées de cette politique n'ont pas encore fait sentir leurs effets? Il est certain que la comparaison Asie/Amérique latine ne peut écarter cette problématique sauf à faire l'impasse sur une dimension importante du développement. Bref, on l'aura compris, cet ouvrage dont le niveau de technique économique est rigoureux soulève également des questions d'ordre politique incontournables.

Le continent latino-américain, dont les élites ont toujours manifesté une propension généreuse à s'allier aux élites mondialisées et dont les classes populaires voire marginalisées ont tendance à voir d'abord avant de donner, est-il prêt à s'engager dans ce consensus? L'auteur en fait le pari stimulant.

MICHEL ROGALSKI