

Une croissance tirée par le marché intérieur comme réponse à la crise en Amérique latine : une utopie mobilisatrice?

Après des décennies de forte croissance, la crise des années quatre vingt a meurtri profondément l'Amérique latine. Le niveau du Pib de 1980 a été atteint 14 ans plus tard et l'augmentation du taux de pauvreté dans la décennie des années quatre vingt a été telle que ce n'est que 25 ans après que l'Amérique latine a retrouvé son niveau de 1980 (Jimenez, 2010). Continent marqué par de très fortes inégalités, à quelques rares exceptions près, par une fiscalité régressive, par des transferts sociaux modestes comparés à ceux en vigueur en Europe, par une ouverture commerciale encore modeste (à l'exception du Mexique et de quelques pays d'Amérique centrale), la crise internationale de 2008 a interrompu une phase de croissance relativement élevée depuis 2003-2004.

A la différence de la crise des années quatre vingt, la crise de 2008 est moins le produit de difficultés internes que de la contagion d'une crise dont l'origine se situe dans les pays développés. En ce sens, elle se rapproche de la grande crise des années trente. A la différence également de la crise des années quatre vingt et de celle des années trente, bien que profonde, la crise de 2008 est pour l'instant apparemment d'une durée relativement faible, puisque la reprise est relativement vive dès la fin de 2009. Il convient cependant d'être prudent et de ne pas confondre un moment du cycle avec le trend surtout s'agissant d'une crise structurelle. En l'état actuel de la crise internationale, on ne peut qu'être septique quant à la durabilité de cette reprise tant que l'architecture internationale n'aura pas été redéfinie. Reprise fragile, certes, mais à l'égal de la crise des années quatre vingt et surtout de celle des années trente, le « vécu » de la crise se manifeste par une mutation des structures productives, difficile à lire au présent, de nature à modifier également la manière les modes de gouvernance.

L'objet de cet article est de s'interroger si, après des années d'ouverture croissante, un nouveau régime de croissance centré sur une répartition des revenus plus équitable et un essor consécutif du marché intérieur, a de sérieuses chances de contribuer à une reprise durable de la croissance. Le pari du marché intérieur, succédant à celui fait sur le marché extérieur avec le Washington Consensus dans les années quatre vingt dix, a un caractère apparemment utopique, tant les inégalités sont profondes et les conflits d'intérêt puissants pour s'opposer à une réforme fiscale et à une politique plus redistributive coûteuse pour les couches sociales hautes. Mais force est de constater que dans certains pays, comme le Brésil et dans une moindre

¹ Professeur des Universités, Université de Paris XIII, adresse e-mail : salamapierrealbert@yahoo.fr, site : <http://perso.wanadoo.fr/pierre.salama/>

mesure l'Argentine, cette « utopie » semble connaître un début de mise en œuvre. Les politiques contracycliques, décidées aux lendemains de l'éclatement de la crise internationale, sont différentes de celles des années antérieures, inspirées du Washington Consensus et caractérisées par une réduction des dépenses sociales lors de venue d'une crise de change, précipitant une récession. Les nouvelles politiques, inspirées d'un « keynésianisme pragmatique », cherchent à favoriser un soutien à la demande et conduisent à une diminution des excédents primaires. Ces mesures atténuent le coût social de la crise au lieu de l'accentuer, tout au moins jusqu'au début des années 2010.

Sur un aspect au moins, et dans une certaine mesure, ces politiques contracycliques s'inscrivent dans une continuité qu'on peut observer dans quelques pays depuis le début des années 2000 : diminution faible des inégalités, politique sociale plus soutenue, reprise de la croissance. Peut-on alors considérer que la crise internationale produise, de manière souterraine, une accélération d'un processus déjà entamé, ou bien, plus pessimiste, peut-on penser qu'il ne s'agit que de balbutiements et qu'une fois l'illusion de la reprise confirmée, le modèle excluant antérieur, certes un peu aménagé, revienne en force. Le retour du Marché intérieur, utopie mobilisatrice, ou le retour au modèle précédent, plus ouvert, moins vulnérable mais plus fragile (Salama, 2009a, 2009b). Dans une première partie, nous rappellerons ce qu'ont été les effets de la crise des années trente sur le tissu industriel des principales économies latino-américaines et, dans une seconde partie, après nous tenterons d'évaluer les chances de réussir le « pari du marché interne » en privilégiant deux facteurs : l'ampleur de l'ouverture, l'importance des inégalités de revenus.

1. D'une crise à l'autre...

1.1. Les conséquences inattendues de la crise de 1930 : un mode original d'industrialisation en Argentine, au Brésil, au Mexique.

Assignée à une division internationale du travail portant sur l'exploitation de produits primaires par les puissances dominantes, l'industrialisation constitue une menace pour les emplois dans les entreprises des pays dominants, et génère une complexification de leur formation sociale, porte ouverte à des remises en cause de leur domination. C'est ce qui explique l'hostilité manifestée à leur industrialisation et la faible dimension consécutive de leur marché interne. Cette relation de domination est fortement altérée, d'abord par la guerre de 1914-18, ensuite par la grande crise des années trente. Enfin, le changement d'hégémonie, les Etats-Unis tentant de prendre la place d'une Grande Bretagne affaiblie et déclinante, crée un contexte plus favorable à l'industrialisation de ces pays.

La crise de 1930 a été une crise majeure. Ses répercussions sur les économies en développement ont été en général considérables. Avec la détérioration des termes de l'échange et la chute prononcée du volume des exportations de produits primaires, la capacité d'importation de ces pays a été fortement affectée. La durée de la crise, imprévue par les politiques, a eu des conséquences différentes selon les pays. Certains n'ont pas connu de mutations profondes et ont continué à s'inscrire de manière « traditionnelle » dans la division internationale du travail, d'autres, peu nombreux, ont connu, après une phase de crise plus ou moins longue, une « industrialisation non pensée », selon l'expression heureuse de la Cepal (Commission écono-

mique pour l'Amérique latine de l'ONU). Cette industrialisation non pensée a été le produit d'un ensemble de conditions : a. l'existence d'un tissu industriel minimal produit par l'activité exportatrice elle-même (ateliers de réparation pour les machines à vapeur utilisées dans l'activité de transport des matières premières ; économies d'agglomération provenant de l'édification des ports et des villes), b. une demande provenant de la diffusion des rapports marchands, voire salariaux, plus ou moins importante, selon la nature des exportations ; c. un soutien enfin des revenus des exportateurs par l'achat en monnaie locale d'une partie de leur production. Ces conditions respectées, la prolongation non prévue des restrictions externes conduit à un mode original d'industrialisation : un cercle vertueux de substitution des importations de biens légers (intensité capitaliste faible) permet la reprise d'une forte croissance dans un contexte international en crise, et crée, ce faisant, un marché interne conséquent.

La dimension du marché interne augmente à mesure que le processus de substitution des importations se met en place. L'investissement est fortement créateur d'emplois car l'intensité capitaliste des biens produits est faible. Les travailleurs proviennent pour partie de la migration internationale et, pour une part de plus en plus importante, d'une migration interne de la campagne vers les villes. Leur embauche se traduit par un processus de monétarisation dans la mesure où, paysans, ils étaient peu monétarisés. Ce processus est à l'origine d'une demande de biens dits « ouvriers » de plus en plus importante. La monétarisation croissante a donc pris le relais de la demande des exportateurs et l'a amplifiée, valorisant la production pour le marché interne qui se constituait. En ce sens le cercle est vertueux. La dynamique de la croissance vient donc de l'accroissement de la demande, mais à la différence d'un processus keynésien classique, cette augmentation est davantage le produit de la monétarisation d'une force de travail qui était peu que d'une augmentation des salaires. Cet aspect essentiel du processus de substitution des importations légères des années 1930-1940 est ignoré le plus souvent par les économistes.

La crise structurelle des années trente donne naissance à un nouveau régime de croissance, « tiré de l'intérieur » selon l'expression de la Cepal. En ce sens, la crise ouvre un processus de restructuration et de dépassement où « le vieux qui ne veut pas mourir (l'économie d'exportation) cède la place au neuf qui tente de naître (l'industrialisation par substitution des importations) ».

A l'origine d'une « industrialisation non pensée » dans certains pays de la Périphérie, la crise des années conduit à l'apparition de régimes politiques spécifiques. L'essor de l'industrie modifie la formation sociale et peu à peu, de nouveaux conflits d'intérêt entre les classes sociales et au sein de celles-ci, apparaissent. Ceux-ci sont exacerbés lorsque la substitution des importations légère s'essouffle. D'une part la capacité d'importation n'augmente pas ou peu, la crise internationale perdurant, d'autre part, la structure de ces importations devient de plus en plus rigide. Produire des biens d'équipement et des produits intermédiaires, qu'on ne peut importer en quantité suffisante, devient de plus en plus difficile pour deux raisons. Les biens à produire sont plus intensifs en capital et l'investissement est plus conséquent d'une part, et d'autre part, il n'existe pas des Bourses susceptibles de centraliser les capitaux que de petits entrepreneurs individuels ne peuvent à eux seuls réunir. Reste l'Etat comme agent capable d'investir dans ces secteurs. Mais ce n'est parce que l'Etat doit (objectivement) intervenir qu'il le fait. Tout dépend de la configuration des conflits sociaux et de la manière de les surmonter et de leur donner sens. En Argentine, au Brésil, au

Mexique, c'est l'apparition de régimes politiques césaristes (Péron, Vargas, Cardenas) qui va permettre de passer d'une croissance tirée par la substitution des importations légères à une croissance impulsée par la substitution des importations lourdes, grâce à une intervention directe de l'Etat comme investisseur dans ces secteurs. L'Etat se substitue, en quelque sorte, à l'entrepreneur défaillant, faute de taille suffisante et de marché financier existant (Mathias et Salama, 1983).

L'industrie lourde, ainsi que les secteurs énergétique et infrastructurels, vont se développer si toutefois les conditions politiques sont réunies, ce qui permet de dépasser pour quelques temps les obstacles devenus quasi insurmontables produits par le modèle de croissance précédent.

La crise des années trente a donc eu des effets très importants en Argentine, au Brésil et au Mexique, tant d'un point de vue économique que d'un point de vue politique. La crise de 2008 est-elle de nature à provoquer des effets d'une ampleur semblable ?

1.2. La crise de 2008

La crise qui débute en 2008 est différente de celle des années trente. Elle est différente dans ses causes dans la mesure où il apparaît que la responsabilité de la financiarisation prime sur les autres causes. Les conséquences de la financiarisation sur l'atonie des revenus du travail et l'endettement des ménages dans certains pays développés sont aujourd'hui connus. On ne peut cependant pas classer la crise de 2008, ni comme crise de réalisation au prétexte que les salaires augmentent peu dans les pays développés sur longue période car l'endettement a dynamisé une demande qui sans lui aurait été atone, ni comme crise de suraccumulation car le taux d'investissement reste dans l'ensemble médiocre dans l'ensemble des pays développés et les capacités de production oisives faibles.

La crise de 2008 est celle des effets des globalisations commerciale et financière sur les salaires et l'investissement productif. La globalisation commerciale et la contrainte extérieure, provenant des pays asiatiques à faibles salaires, incitent au décrochage de l'évolution des salaires de celle de la productivité non seulement dans les pays développés mais aussi dans les économies émergentes latino-américaines. La globalisation financière conduit à une nouvelle organisation des entreprises afin d'élever leur rentabilité immédiate. Le partage profit – salaire se fait au détriment de ces derniers, si on fait exception des salaires des dirigeants en forte hausse, et au sein des profits, la part des profits financiers (ou charges) augmente. Double effet donc sur les salaires : contrainte externe, contrainte financière dans le partage de la valeur ajoutée, et un effet vertueux provisoire grâce à la « construction » de nouveaux produits financiers titrisés devenus très attractifs.

Si cette crise est d'ordre structurel, comme nous le pensons, ce n'est pas une reprise conjoncturelle qui pourrait permettre de surmonter les causes qui l'ont produites. Seules une réforme profonde de l'architecture financière internationale et l'imposition de nouvelles règles régissant le commerce international – prenant en compte les conditions éthiques et environnementales de la production – peuvent permettre de dépasser la crise de 2008. A la lumière de ce qui s'est passé lors de la grande crise des années trente, avec l'apparition d'un nouveau modèle d'industrialisation et la reprise de la croissance, dans les grands pays d'Amérique latine, on peut considérer que la crise de 2008 peut permettre de nouvelles possibilités de

croissance dans les pays émergents latino-américains, tout en étant prudent quant à la durée de la reprise dans les économies latino-américaines, sur sa signification. S'agit-il d'une phase haussière d'un cycle inscrit dans un trend à la baisse ? ou bien s'agit-il du début d'un découplage durable : la poursuite d'une crise structurelle dans les pays industrialisés, le début d'une croissance durable, prémisse d'un nouveau régime de croissance dans les économies émergentes latino-américaines ? Il est difficile répondre à ces interrogations car la réponse dépend, comme dans les années trente, des réponses politiques données aux conflits d'intérêt, et plus particulièrement aux conflits distributifs, qui se manifestent.

L'ouverture plus ou moins prononcée des économies latino-américains aux échanges commerciaux et aux flux financiers a mis en place des « canaux de transmission » qui ont favorisé les effets de contagion entre pays développés et entre ceux-ci et les pays en voie de développement (OMC-OCDE, 2009 ; OCDE, 2009 ; FMI, 2009)². La crise de 2008 a été sévère (de cinq à dix points de croissance en moins selon les économies émergentes latino-américaines) (Salama, 2009 et 2010), et elle a été suivie assez rapidement d'une reprise. La dynamique retrouvée de ces pays repose pour l'essentiel sur un essor de leur marché intérieur et une offre soutenue d'exportations en direction des économies asiatiques (Chine, et dans une moindre mesure Inde). Cependant, si une crise devait survenir de nouveau dans les pays développés, comme celle menaçante sur les dettes souveraines de quelques pays européens, la reprise dans les économies latino-américaines pourrait devenir problématique. Ses effets pourraient être plus ou moins dévastateurs sur les économies émergentes selon leur degré d'ouverture commerciale, le type de biens exportés, l'intensité de la globalisation financière et la structure des stocks/flux de capitaux étrangers (bons, actions, investissement directs)³, l'ampleur de leur réserves nettes réelles⁴, non seulement parce qu'il y aurait une chute de la demande externe, un assèchement des liquidités et une raréfaction des crédits internationaux à l'exportation, mais aussi parce que la consolidation possible de la dynamique du marché intérieur dans quelques économies émergentes dépend du laps de temps qui sépare deux crises. Plus celui-ci est grand, plus les possibilités de résister à une crise externe sont fortes.

Dans le cadre de notre article, nous ne pouvons tenir compte de cette éventualité qui, dans un avenir proche nous paraît peu probable. L'hypothèse que nous faisons est que les pays développés continueront à connaître une croissance faible tant que les réformes structurelles n'auront pas été entreprises. C'est dans ce contexte de reprise faible dans les pays industrialisés et de turbulences financières potentielles que nous

² Rappelons que dans les économies émergentes de manière générale, les banques avaient peu d'actifs à hauts risques et s'il y a eu un assèchement des liquidités au début de la crise, source de *credit crunch*, c'est surtout parce que les capitaux ont « fui » ces pays afin d'alimenter en liquidités les maisons mères des entreprises et banques multinationales et des investisseurs internationaux, d'où la chute du cours de leurs monnaies respectives par rapport au dollar. Le retour des capitaux, attirés par la haute rentabilité dans les bourses émergentes, n'a cependant pas conduit à un essor significatif des prêts, les banques publiques devant relayer les banques privées défaillantes.

³ La contagion est plus ou moins conséquente selon les pays et l'ampleur de leurs globalisations respectives. Des indicateurs synthétiques peuvent permettre de l'évaluer. C'est ce que tentent de faire les institutions internationales (FMI, 2009), avec plus ou moins de bonheur, puisque selon l'indicateur construit par l'OCDE (2009, 42), le Mexique aurait du moins souffrir que d'autres pays de la crise, ce qui a été loin d'être le cas...

⁴ il s'agit d'un point important, peu analysé. Les réserves sont constituées soit d'excédents de la balance commerciale, soit/et d'excédents de la balance des capitaux. Seules les premières correspondent à des réserves réelles, les secondes sont très sensibles à la conjoncture et peuvent être amputées par un retour partiel des capitaux, comme ce fut le cas en fin 2008. Sur ce point, voir Bradesco (24.12.2009).

analysons l'apparition possible, dans les grandes économies latino-américaines, de nouveaux régimes de croissance centrés sur une dynamisation de leur marché intérieur.

2. L'Histoire peut-elle se répéter ?

Dans les années vingt, la part des exportations des grandes économies latino-américaines dans les exportations mondiales était plus importante que celle atteinte aujourd'hui après des années d'ouverture continue. Il est, par ailleurs, courant de caractériser la période des années vingt comme celle de la libéralisation des marchés et de conclure que les économies étaient davantage globalisées qu'aujourd'hui. C'est oublier cependant que le monde de cette époque différait de celui d'aujourd'hui sur un point essentiel : *le degré de monétarisation*. Dans les économies développées, l'auto consommation dans les campagnes, où résidait la majeure partie de la population, était importante. Dans les économies d'Amérique latine, elle était encore plus considérable. Le rapport des exportations au Pib a donc une signification réduite puisqu'il porte sur des grandeurs monétarisées et qu'une part très importante de la reproduction des individus passait par des circuits non monétarisés, donc non comptabilisés dans le Pib. Aujourd'hui la monétarisation est presque complète et ce rapport est plus pertinent que dans les années vingt. Le marché intérieur existe, il n'est plus à construire. La seule manière de l'accroître est d'augmenter les revenus du travail et les transferts sociaux, ce qui, dans le contexte de globalisation commerciale, ne peut s'effectuer que si parallèlement la compétitivité relative du pays se maintient. A défaut de compétitivité maintenue, les importations se substituent à la production interne. A la différence des années trente, une croissance centrée sur un essor du marché intérieur passe par un respect des contraintes de compétitivité, à moins de supposer un retour significatif à des mesures protectionnistes, celles-ci pouvant d'ailleurs être « légitimées » par des considérations relatives au respect des conditions éthiques et environnementales de production, voire par des incitations à acheter « national » comme on peut déjà l'observer. C'est à partir de ce double contexte de globalisation et de monétarisation presque complète, absent dans les années trente, que le pari sur le marché intérieur doit être analysé, à partir de deux variables : la contribution du commerce extérieur à la croissance, l'ampleur des inégalités.

2.1. Une contribution plus forte, mais relativement faible, du commerce extérieur à la croissance

- Lorsqu'on analyse la contribution à la croissance du commerce extérieur, on peut le faire de deux points de vue : l'un strictement comptable, l'autre mettant en relief les mécanismes économiques et incluant les effets d'entraînement.

D'un point de vue comptable, l'évaluation de la contribution du commerce extérieur à la croissance porte sur les exportations et les importations, c'est-à-dire les exportations nettes des importations. Les premières participent positivement au taux de croissance, les secondes, négativement. Le commerce extérieur peut donc ne pas contribuer positivement à la croissance d'un pays, même s'il est ouvert à l'économie mondiale, lorsque sa balance commerciale est négative, et inversement. Le cas des pays asiatiques, et plus parti-

culièrement de la Chine, est intéressant car très souvent il est donné en exemple lorsqu'il s'agit de souligner les effets bénéfiques, sur la croissance, de l'essor des exportations. Lorsqu'on considère la période 2000-2008, la contribution moyenne des exportations nettes s'élève à 10,2% du taux de croissance en Chine, ce qui signifie que pour un taux de croissance moyen du PIB de 10,2%, cette contribution est seulement de 1,1 point alors que celle de l'investissement est de 5 points et la consommation totale de 4,1 points. Il est vrai qu'elle croît au cours de cette période avec l'augmentation des excédents commerciaux de la Chine : la contribution des exportations nettes est passée ainsi de 5% entre 2001 et 2004 à plus de 20% entre 2005 et 2007, selon Goldstein et Xie, (2009) ⁵.

Contribution comptable et contribution économique ne sont pas identiques. Même lorsque la contribution comptable des exportations nettes à la croissance est faible, voire négative, la contribution économique peut être importante. Les exportations peuvent jouer un rôle conséquent sur la croissance. Inversement, elles peuvent n'avoir aucune influence sur la croissance même si le taux d'ouverture est important. Prenons deux exemples d'économie fortement ouvertes : celui du Mexique et celui de la Corée. Dans le premier cas, la croissance n'est pas tirée de l'extérieur, dans le second, elle l'est.

Au Mexique, le solde de la balance commerciale reste déficitaire, contrairement au Brésil et à l'Argentine ces dernières années. La structure des exportations du Mexique se compose pour 10 à 15% de l'exportation de pétrole, dont le cours est volatile, le reste se divisant à peu près pour moitié entre l'exportation de produits destinés principalement au marché intérieur mexicain et pour moitié de produits destinés exclusivement aux marchés extérieurs (quasi exclusivement les Etats-Unis). L'augmentation forte du taux d'ouverture ces trente dernières années s'explique par l'essor des exportations de produits manufacturés assemblés, produites dans des « maquiladoras ». La valeur ajoutée est très faible, il y a très peu d'effet de *cluster* (Palma, 2005). La contribution économique à la croissance est réduite. La croissance du PIB reste atone alors que celle des exportations est vive. L'effet multiplicateur est faible (Ibarra, 2008).

Dans le cas Coréen, la croissance est tirée par l'essor des exportations, mais la relation est plus complexe qu'on ne le pense généralement. Suite aux travaux de D.Rodrik (1995) et, contrairement à la *doxa* libérale, ce n'est pas l'essor des exportations et l'ouverture accentuée de l'économie qui permet l'accélération de la croissance dans les années soixante. Les importations de biens d'équipement croissent plus vite que les exportations. Les importations se composent surtout de produits intermédiaires et de biens d'équipement sophistiqués. Leur augmentation forte reflète celle des investissements. Ce sont donc les investissements qui tirent la croissance. Ces investissements, pour partie importante, se destinent à la production de biens pour l'exportation, source de devises. La relation est donc : augmentation du taux d'investissement, croissance des importations, croissance des exportations et ce n'est que par la suite que le solde de la balance commerciale devient positif. La contribution positive à la croissance, analysée d'un point de vue économique, des exportations, mais aussi des importations de biens d'équipement sophistiqués - à l'origine d'une plus grande efficacité des investissements -, s'explique par la politique industrielle choisie par le gou-

⁵ A titre d'exemples, la contribution nette de la Corée du sud sur l'ensemble de la période est plus élevée (28,6%), celle de Singapour également (27,3%), celle de l'Allemagne a été de 64% (balance commerciale fortement excédentaire) et celle des Etats-Unis de -4,3% (balance commerciale déficitaire)).

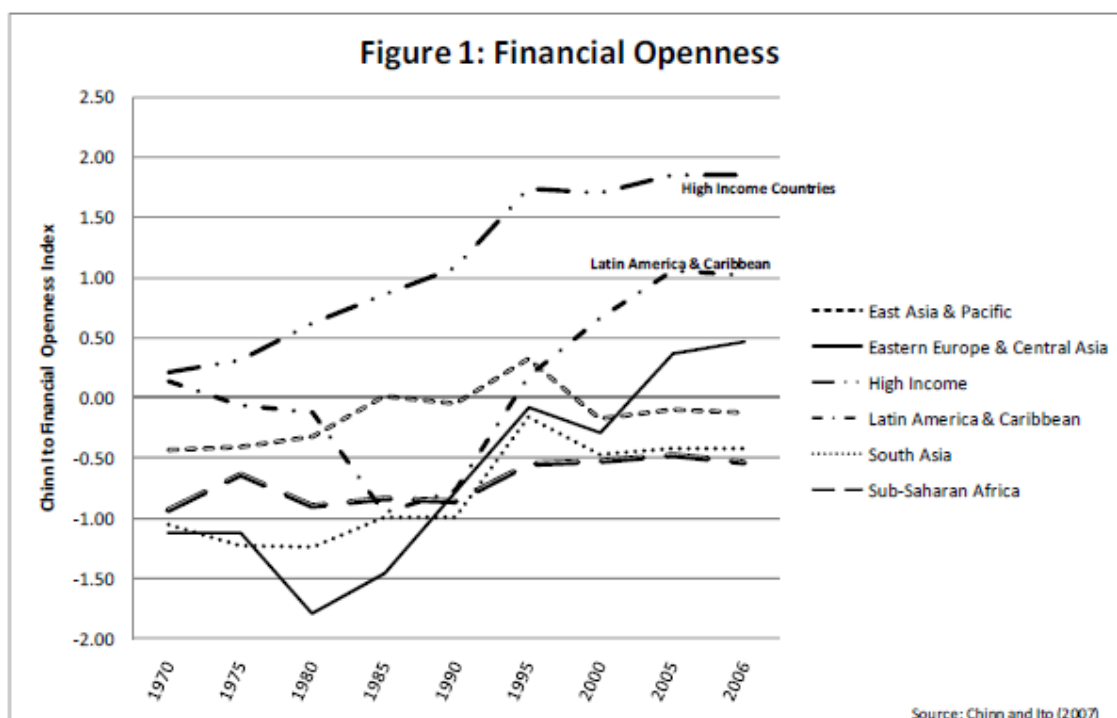
vernement de favoriser la production locale des inputs nécessaires à la fabrication de produits exportés. C'est cette politique visant à davantage de valeur ajoutée produite localement qui explique à la fois la hausse des investissements et celle des importations de biens d'équipement. Nous sommes donc dans un cas de figure radicalement différent du cas mexicain. La contribution à la croissance des exportations vient d'une densification du tissu industriel qui l'accompagne, *via* une hausse directe des investissements dans le secteur produisant des biens destinés à l'exportation et une hausse indirecte dans les secteurs produisant les inputs pour ces produits. D'un point de vue keynésien, l'effet multiplicateur de la hausse des investissements l'emporte sur l'effet négatif des importations et s'ajoute à celui des exportations. Ce qui vient d'être analysé pour le cas coréen s'applique également pour nombre d'économies asiatiques. Dynamiser le marché intérieur grâce à une redistribution des revenus n'implique pas négliger le rôle joué par le marché extérieur. Il ne s'agit pas « d'un jeu à somme nulle ».

La relation « marché extérieur – marché » intérieur est donc plus complexe qu'il n'apparaît au premier abord. Pour parler comme les philosophes, nous sommes en présence de deux données « séparées mais dépendantes ». C'est un point souvent négligé par les économistes.

- Cela étant, l'ouverture commerciale a été modérée et le rôle des exportations dans la contribution à la croissance a été faible en Amérique latine ces vingt dernières années. Contrairement à ce qu'on pourrait imaginer, les économies émergentes latino-américaines n'ont pas connu un processus exceptionnel d'ouverture commerciale. A l'exception du Mexique et de quelques petit pays d'Amérique centrale, le Brésil, l'Argentine et de nombreux autres pays ont maintenu globalement leur participation dans les exportations mondiales⁶. Comme celles-ci ont cru en moyenne deux fois plus vite que le PIB mondial durant cette période, la globalisation s'est accrue certes, mais à un rythme plus ou moins équivalent à la moyenne mondiale. Ainsi, malgré une hausse substantielle du degré d'ouverture du Brésil entre 1990 (11,7%) et 2004 (26,9%) son poids dans le commerce international reste à un niveau marginal et relativement stable entre 1975 (1,1%) et 2005 (1,1%) (Kliass et Salama, 2008), même s'il croît légèrement par la suite en raison de la hausse importante du cours des matières premières. A l'inverse, la croissance des exportations de la Chine est beaucoup plus rapide que la moyenne mondiale. Sa part dans le commerce international, à peu près équivalente à celle du Brésil en 1975 (0,9%), s'élève fortement : 1,9% en 1990, 3,9% en 2000 pour atteindre 7,4% en 2005, pour s'envoler à 8,9 % (Instituto economico do desenvolvimento industrial et OMC-OCDE). La globalisation commerciale y est donc plus rapide qu'au Brésil et plus importante. Le Brésil, l'Argentine se sont ouverts à l'économie mondiale, mais ce ne sont pas encore des économies ouvertes comme on l'évoque parfois..

⁶ Remarquons avec N.Birsall Birdstall et Hamoudi [2002], dans leurs critiques des travaux de Dollar et Kraay (2000) que cet indicateur est loin d'être parfait pour les économies dont les exportations sont constituées pour une part importante, voire exclusive, de produits primaires comme c'est le cas dans les pays les moins avancés (PMA). En effet, la volatilité des marchés des matières premières est particulièrement prononcée. Le numérateur de ce ratio est donc très fortement affecté par l'évolution du cours des matières premières et ce faisant l'indicateur lui-même. Définir les économies comme « Globalizers », ou non, selon l'évolution de ce ratio et chercher à établir une relation avec le taux de croissance du Pib est peu pertinent d'un point de vue scientifique..

Par contre, à l'inverse cette fois de qu'on pu observer dans les pays asiatiques, la globalisation financière a été, est, très importante. Elle est plus élevée que dans les pays asiatiques comme le montre le graphique ci-dessous⁷.



L'ouverture financière ne s'est cependant pas accompagnée, ou peu, d'un développement de produits financiers titrisés à hauts risques dans les bilans des banques, si bien que celles-ci ont davantage souffert de l'assèchement des liquidités, du aux rapatriements des capitaux au début de la crise que de la nécessité de « nettoyer » leurs bilans. Pour autant et bien que leurs bilans aient peu affectés par des produits financiers à hauts risque, le comportement des banques privées s'est adaptée à celui observé dans les pays développés : les crédits à l'économie ont fléchi. Le financement des investissements et des exportations est devenu plus difficile. Les crédits à l'économie ne se sont cependant pas effondrés car les gouvernements ont cherché à faciliter l'accès aux crédits, et à imposer des taux d'intérêt faibles (pluralité de taux subventionnés pour l'achat d'automobile, de logements, à l'exportation *etc.*), par le biais de leurs banques publiques. Cette politique a été facilité par l'existence de grandes banques publiques, comme la BNDES au Brésil, et rendu plus difficile par leur absence ou par leur faible poids.

2.2. Des inégalités fortes, obstacles à une reprise de la croissance par le marché intérieur

Les inégalités entre les revenus sont particulièrement élevées dans la grande majorité des pays latino-américains (Salama, 2006). Elles ont légèrement baissé dans de nombreux pays entre 2002 et 2008 (Cepal

⁷ Voir Galindo A., Izquierdo A et Rojas-Suarez L (2010, p.12) p.12. La littérature est abondante aujourd'hui sur ce thème, citons pour leur intérêt l'article de Titelman D, Perez-Caldentey E et Pineda R (2009)..

,2009 ; Lopez-Calva et Lustig, 2009 ; Hopenhayn, 2009 ; Salvatori Dedecca, 2010), à l'exception de trois pays.

Cette évolution est importante. Les causes sont multiples : fonctionnement différent du marché du travail, transferts sociaux plus importants, fiscalité moins régressive, baisse de la démographie et augmentation du taux d'emploi des femmes. Concernant ces deux derniers facteurs, leur contribution à la baisse des inégalités est relativement modeste selon Lopez-Calva et Lustig (2009, p. 40 et suiv.). Le nombre d'adultes par ménage intervient en effet pour 6,6% dans la baisse des inégalités de 2000 à 2006 au Brésil, pour 8% en Argentine et pour 10,3% au Mexique. L'essentiel de la diminution des inégalités vient, en fait, d'une amélioration des conditions de travail (emploi, salaire) et relativement peu d'une augmentation des revenus ne provenant pas du travail⁸ (26% en Argentine, 15,1% au Mexique), sauf au Brésil (45,2%). Plus précisément, on observe au Brésil que l'amélioration des revenus du travail est plus importante pour les revenus faibles que pour les revenus élevés. Le ratio des revenus du travail des 5% de la population la plus la plus riches sur 50% la plus modeste passe de 14,3 en 1993 à 13,5 en 2008 et enfin le ratio des 5% sur les 25% les plus pauvres évolue de 23,6 à 18,6 (Salvatori Dedecca, 2010 , p.16). Ces données peuvent surprendre⁹. Elle s'explique pour partie par l'augmentation forte du salaire minimum et, ce faisant, sur le montant des retraites versées par le secteur public,¹⁰ pour partie aussi par la croissance de l'emploi et l'évolution de la structure des emplois, (Salama, 2007 et 2008). Mais l'essentiel à retenir est que contrairement à la *doxa*, les transferts sociaux jouent peu dans l'évolution des inégalités. C'est que nous allons voir de plus près.

Les travaux de l'OCDE (2008), ceux de Goni, Humberto-Lopez et Serven (2008) dont est extrait le graphique ci-dessous (p.7), montrent clairement la très faible influence des transferts sur le niveau de concentration des revenus, mesuré par le coefficient de Gini. Lorsqu'on considère la différence entre le revenu brut (incluant les transferts sociaux) et le revenu marchand (market income), en Amérique latine et en Europe, on observe que l'impact de ces transferts sur la concentration des revenus est élevé en Europe, mais très faible en Amérique latine. Si on considère le revenu disponible (dont transferts et impôts directs) et le revenu brut (dont transferts), on observe que l'impact des impôts sur la diminution des inégalités est beaucoup plus important en Europe qu'en Amérique latine¹¹. C'est pourquoi, selon l'OCDE (p.130 et suiv.),

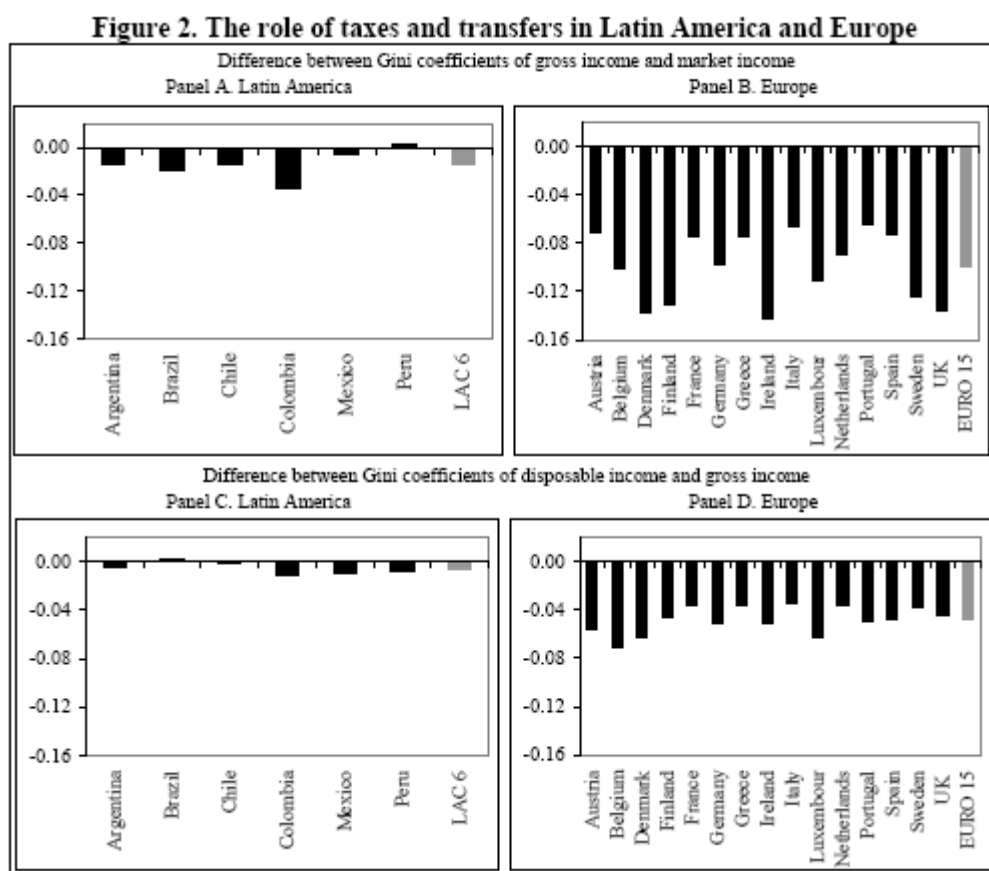
⁸ Cette catégorie est très hétérogène, on y trouve aussi bien les transferts sociaux, les loyers que les revenus du capital.

⁹ Deux remarques : les revenus des 0,01%, des 0,1%, voire de 0,1% croissent beaucoup plus vite, comme dans l'ensemble des pays occidentaux ; les revenus du capital (intérêts, dividendes) sont très mal enregistrés.

¹⁰ Dans de nombreux pays, on observe un lien entre le montant des retraites versées et le salaire minimum. La hausse relative de celui-ci élève le montant des retraites. D'une manière plus générale, les politiques sociales, au sens où les défissent les latino-américains (d'éducation et de transferts sociaux, et de protection sociale dont principalement les retraites et la santé) sont cependant relativement faibles, bien qu'en forte augmentation dans certains pays comme le Brésil. Selon les travaux de Afonso et Dain, (2009), dans 3 pays seulement (Argentine, Chili, Costa Rica) dans la période 1985-1990 les dépenses sociales dépassaient 13% du PIB, on en comptait 9 dans la période 2007-2007 dont cette fois le Brésil (24,4% du PIB), mais plus le Chili. Au Mexique, les dépenses sociales, étaient inférieures à 9% du PIB dans la première période mais augmentent dans la seconde période à 11,2% du PIB

¹¹ Cet écart serait probablement accentué si ces travaux avaient pu tenir compte des impôts indirects, plus importants en Amérique latine qu'en Europe, (Cepal, 2009; Gomez Sabaini et alii, 2008)). Les impôts indirects sont,

la différence entre le Gini des revenus marchands et les revenus nets des transferts et des impôts directs en 2006 est de l'ordre de 2 points en Amérique latine contre 20 points en Europe. La conclusion est simple : alors les niveaux de concentration des revenus avant transferts et impôts directs n'ont que quatre - cinq points d'écart entre les pays d'Amérique latine et les pays européens au maximum, ces écarts sont beaucoup plus importants une fois tenus compte des transferts nets d'impôts (de l'ordre de 20-25 points). En moyenne le Gini en Amérique latine passe de 51,6 à 49,6 alors qu'en Europe, il passe de 47,6 à 28,2. A partir de ces données, on comprend que nombre d'économistes, à la suite des travaux de Celso Furtado, aient pu voir dans ces niveaux d'inégalité, et la faiblesse des dépenses sociales, l'origine de la tendance à la stagnation économique



(Salama, 2006, 1^o chapitre) et, qu'à *contrario*, la légère diminution des inégalités, et l'augmentation des dépenses sociales, aient pu dynamiser la croissance dans les années 2000 et donner un peu plus de souffle au marché intérieur.

en effet, et en général, plus régressifs que les impôts directs car l'ensemble des individus les paie à l'inverse de la taxation directe.

Conclusion

Il est difficile d'évoquer les futurs possibles des pays latino-américains sans distinguer les parcours différents qu'ils ont eu ces dix – quinze dernières années. Le Brésil, l'Argentine, le Mexique, ont des caractéristiques communes: une forte inégalité des revenus, plus élevée au Brésil qu'en Argentine, une légère diminution de ces inégalités, une ouverture encore modeste au commerce international, à l'exception du Mexique, une part redevenue importante des exportations primaires dans les exportations totales en Argentine et au Brésil, une difficulté à exporter des produits industriels sophistiqués, moins grande au Brésil qu'au Mexique ou en Argentine, et enfin une tendance à l'appréciation du taux de change réel à l'exception toutefois de l'Argentine dans les années 2000. Elles ont aussi des parcours différents. Le Brésil et le Mexique connaissent un taux de croissance moyen de leur Pib modeste dans les années 2000. Au Brésil, le taux de croissance augmente en 2004 et l'Argentine renoue avec une croissance de type asiatique. En Argentine, la chute du Pib est très élevée en 2009, mais moins importante cependant que celle du Mexique. Les inégalités ont baissé plus fortement au Brésil dans les années deux mille qu'au Mexique et en Argentine, et les dépenses sociales se sont accrues, proportionnellement au PIB, au Brésil et en Argentine alors qu'elles stagnaient au Mexique (Alonso et Dain, *op.cit*).

Ces évolutions ainsi que l'accélération de la croissance à partir de 2003-2004, conduisent à s'interroger si n'apparaît pas en pointillé, avant même l'éclatement de la crise de 2008, les prémises d'un nouveau régime de croissance au Brésil et, plus timidement en Argentine, porté par un essor de la demande intérieure que l'essor des exportations de produits primaires, porté par la hausse de leurs cours, cacherait en quel que sorte.

Ces pays sont à la croisée des chemins. La reprise économique et les politiques contracycliques¹², décidées aux lendemains de l'éclatement de la crise internationale, pourraient servir de tremplin à la définition d'un régime de croissance nouveau. Ce faisant, ces pays, accentuant ce qui est apparu timidement dans les années 2000, « profiteraient » de la crise internationale pour diminuer davantage les inégalités de revenus et favoriser la contribution du marché interne à la reprise de la croissance, un peu à l'égal de ce qui s'est passé dès les années 33-34 avec la grande crise des années 30.

Le retour massif des capitaux sur les marchés financiers dits émergents en Amérique latine, la reprise de la croissance du Pib, les difficultés à soutenir la demande dans la mesure où celle-ci pourrait accroître les coûts du travail, renforcent le poids politique de ceux qui souhaiteraient « fermer la parenthèse de la crise » et revenir au régime de croissance excluant des années 2000. Cette tentation est d'autant plus élevée que le retour des capitaux se traduit par une nouvelle tendance à l'appréciation des monnaies nationales, après leur très forte chute en 2008-2009, elle-même favorable aux investisseurs étrangers mais défavorable aux

¹² Politiques contra cycliques caractérisées surtout par des politiques de soutien à la demande interne, tant d'ordre fiscale (réduction de certains impôts) que monétaire (taux d'intérêt artificiellement bas pour l'achat ou la vente de certains produits), voire budgétaire (effets dus à l'augmentation du salaire minimum, des retraites, des transferts sociaux) et relativement peu par des politiques de grands travaux publics portant sur les infrastructures comme en Chine (Khatiwada, 2009, Jimenez, 2009).

exportateurs de produits industriels (baisse de leur compétitivité due à la hausse du coût salarial exprimé en dollar que ne compense pas toujours la baisse de la valeur de leurs importations de produits intermédiaires et de biens d'équipement). On peut penser que le Mexique sera probablement le plus tenté par cette voie, son commerce extérieur étant dirigé quasi exclusivement vers Etats-Unis et le Canada et les intérêts étrangers dans son système bancaire étant très puissants. A l'inverse, une reprise de la crise internationale, pourrait favoriser la poursuite d'une politique anti-cyclique favorisant la demande, stimuler la recherche d'autres partenaires commerciaux, permettre une nouvelle dépréciation du peso compensant les hausses du coût du travail.

Une poursuite de la politique de soutien de la demande intérieure a plus de chance de se réaliser au Brésil et en Argentine. Mais elle souffre d'handicaps nombreux. Comme nous l'avons vu, la diminution des inégalités est faible et celles-ci restent à un niveau extrêmement élevé. La dimension absolue de la population du Brésil (davantage qu'en Argentine) et l'existence du Mercosur lui permettent d'avoir un marché intérieur suffisamment ample du point de vue de la valorisation du capital pour toute une série de produits, mais elle paraît insuffisante pour insuffler une croissance durable tirée par le marché intérieur tant que le poids de la finance et de ses effets sur la distribution des revenus n'auront pas été contenus. L'augmentation des salaires les plus bas, pour souhaitable qu'elle soit vue l'ampleur de la misère, n'est pas suffisante. L'obstacle de la fiscalité régressive doit être levée, ce qui n'est pas sans aiguïser des conflits d'intérêts importants, déjà en mouvements depuis quelques années.

Hier, dans les années trente, le marché s'est créé par la monétarisation « à marche forcée », produite par l'industrialisation et l'impulsant, aujourd'hui, le marché intérieur ne peut contribuer durablement à la croissance que si se met en place un véritable Welfare State, seul capable de compenser l'atonie de la demande extérieure de produits industriels. Ne pas opter pour cette voie, c'est accepter de revenir vers une spécialisation internationale portant sur des produits primaires au prétexte que la demande internationale est vive. C'est choisir la voie de la facilité mais aussi de la fragilité de demain. C'est opter pour un retour aux années antérieures aux années trente...étrange retournement de l'Histoire.

bibliographie

Afonso J.R. et Dain S. (2009) Dos decadas de la decentralizacion del gasto social en America Latina : una evaluacion preliminar, **Working Paper**, Cepal, www.eclac.org

Birdsall N. et Hamoudi A. (2002) Commodity dependence, trade and growth : when "openness" is not enough, **Working Paper n° 7**, Center for Global Development, Washington.

Bradesco (28.12.2009) Em que medida o elevado deficit externo brasileiro em 2010 sera capaz de conter a apreciação do real? **Destaque Depec**, n°104

Cepal (2009): Balance preliminar de las economias de America Latina y el Caribe

Cepal (2009) Tributación directa en Mexico: equidad y desafío, **Macroeconomia del desarrollo** n° 91

Dollar D. et Kraay A. (2000) Growth is good for the poor , Banque mondiale, **Working Paper**, www.worldbank.org/research.

FMI (2009) **World economic Outlook : Crisis and Recovery**, chapitre IV, Washington.

- Galindo A., Izquierdo A et Rojas-Suarez L (avril 2010) Financial Integration and Foreign Banks in Latin America, How they impact the transmission of external financial shocks, **IDB Working Papers** n°116
- Goldstein M et Xie D. (2009) The Impact of the Financial Crisis on Emerging Asia, in Working paper n°9-11, **Peterson Institute for International Economics**
- Gomez Sabaini et Rossignoo D. (2008) Argentina, analisis de la situacion tributaria y propuestas de reformas impositivas destinadas a mejorar la distribucion del ingreso, **Working Paper**, Universidad de Buenos Aires
- Goni E., Humberto Lopez J. Et Serven L. (2008) Fiscal Redistribution and Income Inequality in Latin America, **Policy Research Working Paper**, n°4487
- IEDI : **Carta Iedi** (2006), Brasilia
- Khatiwada S. (2009) Stimulus Packages to Counter Global Economic Crisis, **Discussion Paper** DP/196, International Institute for Labor Studies
- Kliass P. et Salama P. (2008) La globalisation au Brésil : responsable ou bouc émissaire ? dans **Lusotopie**
- Ibara C.(2008) : El paradoja del crecimiento lento de Mexico, **Revista de la Cepal** n°95 n°95
- Jimenez JP (2010):Crisis, recuperacion y espacios de politica: desafios de la politica fiscal, **Working Paper**, Cepal
- Lopez-Calva L.F. et Lustig N.(2009) The recent decline of Inequality in Latin America : Argentina, Brazil, Mexico and Peru, **Working Paper** n° 140, ECINEQ.
- Mathias G. et Salama P. (1983) **L'Etat surdéveloppé**, edition Maspéro-La découverte
- OCDE (2008) **Perspectives économiques de l'Amérique latine 2009**.
- OCDE (2009) **Regional Economic Outlook, Western Hemisphere**, voir II° Partie : Latin American and Caribbean Outlook
- OMC-OCDE (2009) **Globalisation and Emerging Economics**, Paris
- Palma G. (2005) The Seven Main Stylised Facts of the Mexican Economy since Trade Liberalisation and Nafta, in **Industrial and Corporate Change** n°14 (6).
- Rodrik D. (1995) Growth policy, getting interventions right : how South Korea and Taiwan grew rich , **Economic Policy**, Manchester
- Salama P.(2006) **Le défi des inégalités, une comparaison économique Amérique latine/Asie**, La Découverte.
- Salama P.(2007) Pauvreté, le bout du tunnel?, *Problèmes d'Amérique latine*, n°66/67.
- Salama (2009a) Argentine, Brésil, Mexique face à la crise, **Revue Tiers Monde** n°
- Salama (2009b) forces et faiblesses de l'Argentine, du Brésil, du Mexique, in **les Suds dans la crise** (sous la direction de Ph.Hugon et de P.Salama), Armand Colin
- Salvatori Dedecca C. (2010) As desigualdades na sociedade brasileira, **Working Paper**, mimeo.
- Titelman D, Perez-Caldentey E et Pineda R (2009) Como algo tan pequeno termino siendo tan grande ? crisis financiera, mecanismo de contagio y efectos en America latina, in **Revista de la Cepal**, n°98