

**Michel Husson**

**Une péréquation à l'échelle mondiale ?  
Formes contemporaines de la détermination  
du travail socialement nécessaire.**

*in* Duménil et Lévy (coord.),

*Le triangle infernal. Crise, mondialisation financiarisation*, PUF 1999



La mondialisation conduit-elle à la formation d'un taux de profit et de prix de production mondiaux ? C'est cette question importante d'un point de vue théorique et pratique que nous voudrions aborder ici à partir du concept de travail socialement nécessaire. Ce concept est essentiel pour la détermination des prix de production mais il devrait aller de soi que sa mise en oeuvre est associée à une dimension territoriale ou spatiale. En effet, la détermination du travail socialement nécessaire s'exerce à l'intérieur de certaines limites qui n'ont pas vocation immédiate à s'étendre à la dimension d'un marché mondial. L'extension du marché à l'intérieur duquel sont produites les normes définissant ce qui est socialement nécessaire dépend donc de la structuration de l'économie mondiale. C'est de ce constat que nous partirons pour examiner deux contributions de la littérature marxiste, celles d'Emmanuel et de Mandel. Ces analyses seront ensuite rapprochées des transformations du capitalisme contemporain, notamment en ce qui concerne les rapports Nord-Sud. L'exemple du Mexique nous permettra enfin de montrer que la mondialisation de la loi de la valeur s'accompagne de mécanismes pervers redoutables.

***La notion de travail socialement nécessaire***

Il convient de distinguer les deux dimensions du travail socialement nécessaire qui sont souvent mêlées en une seule notion : la loi de la valeur conduit à l'établissement de normes productives à l'intérieur de chaque branche, mais elle sert également de clé de répartition du travail social entre les branches.

Le premier élément a trait à la définition de la quantité de travail moyenne nécessaire pour mettre sur le marché un produit concret, par exemple une tonne d'acier. A un moment donné, et pour un espace productif donné, sont fixées des normes qui correspondent, pour reprendre l'expression de Carchedi<sup>1</sup>, aux conditions modales de production et définissent ainsi le prix de production. Selon leurs positions relatives par rapport à cette norme, les différents producteurs obtiendront un taux de profit supérieur, égal ou inférieur au taux de profit moyen. Ces écarts entre taux de profit effectif et moyen correspondent à la dynamique générale d'accumulation du capital. Si l'écart est positif, on parlera de plus-value extra, qui incite à la généralisation et à la diffusion des innovations. Si l'écart est négatif, les entreprises retardataires seront condamnées à disparaître, à être absorbées ou à se régénérer. S'il existe des obstacles à la réduction de ces écarts, on peut voir apparaître des phénomènes de rente,

<sup>1</sup> G. Carchedi, *Frontiers of Political Economy*, Verso, 1991.

qui correspondent au fait que ce sont les entreprises les moins productives, mais néanmoins nécessaires à satisfaire l'offre, qui déterminent le travail socialement nécessaire. Dans ce cas, la formation de la rente implique un transfert plus ou moins permanent en provenance d'autres branches. Hormis ce cas de figure, cette première détermination du travail socialement nécessaire renvoie à une concurrence entre capitaux d'une même branche, produisant la même marchandise, pour un marché donné. Cette norme définit des coûts unitaires de production de référence : à un moment donné, la norme de compétitivité pour la production d'une tonne d'acier est définie par une certaine dépense de travail, exprimée sous forme monétaire. Une telle norme n'a de sens que rapportée à un volume de valeur d'usage, et les normes ne peuvent donc être comparées d'une branche à l'autre, à la différence d'un taux de profit.

La seconde dimension de la détermination du travail socialement nécessaire sert à réaliser l'ajustement entre offre et demande sociale. Cette fois, le travail est défini comme socialement nécessaire lorsqu'il correspond à une affectation conforme à la demande sociale solvable. Marx écrit ainsi que "*pour qu'une marchandise puisse être vendue à sa valeur de marché, c'est-à-dire proportionnellement au travail social nécessaire qu'elle contient, la masse totale du travail social utilisée pour la totalité de cette sorte de marchandise doit correspondre à l'importance du besoin social existant pour cette marchandise, c'est-à-dire du besoin social solvable.*"<sup>2</sup>. Autrement dit, on peut produire des marchandises qui respectent les normes compétitives de branche, mais qui sont néanmoins en excès par rapport à la demande sociale. Dans ce cas, le travail n'est pas reconnu comme socialement nécessaire, en ce second sens qui concerne cette fois de la répartition du travail social entre les différentes sphères de la production. Cette répartition est elle aussi réglée par la concurrence, mais celle-ci confronte alors des capitaux investis dans des branches différentes. En d'autres termes, il y a deux raisons pour qu'une dépense de travail ne soit pas reconnue comme socialement nécessaire : il y a celui qui est dépensé en plus des normes de production pour une marchandise donnée, et celui qui est dépensé en plus des normes de répartition du travail social entre les différentes branches. Bien des erreurs sont commises lorsqu'on mélange les deux déterminations.

Bien sûr, une telle distinction est en partie analytique, dans la mesure où une marchandise concrète se situe à l'intersection des deux séries de détermination. Mais elle est utile, parce qu'elle permet une meilleure représentation des décalages possibles. En particulier, la concurrence à l'intérieur de la branche et celle qui confronte les capitaux intervenant dans l'ensemble des branches ne fonctionnent pas forcément dans le même cadre spatial et social. L'une des thèses que nous voulons présenter ici est justement que les normes de production de branches tendent à être fixées au niveau mondial, tandis que la répartition du travail social continue à se faire au niveau de chaque formation sociale. Il n'y a donc plus, avec la mondialisation, de détermination homogène du travail socialement nécessaire.

---

<sup>2</sup> K. Marx, *Le Capital*, Editions sociales, tome 6, 1957, p. 207.

## *L'échange inégal*

La modélisation d'Emmanuel<sup>3</sup> est une référence classique pour l'analyse de la loi de la valeur internationale. Elle repose sur l'idée d'une péréquation internationale du profit se réalisant entre des capitaux employant des forces de travail à niveaux de salaires différenciés. Ce modèle théorique introduit, dans son principe même, un double niveau de détermination du travail socialement nécessaire. Pour le capital, supposé mobile, ce niveau est directement mondial, ce qui se traduit par la formation d'un taux de profit unique. Pour la force de travail, supposée immobile, sa valeur, autrement dit le travail socialement nécessaire à sa production, est déterminée au niveau d'un espace plus réduit. C'est la superposition de ce double espace de normes qui rend possible l'échange inégal entre zones à niveaux de salaires différents, mais plongées dans un " marché " mondial unifié du point de vue du capital.

Cette approche théorique a déjà fait l'objet de plusieurs critiques, dont nous voudrions reprendre celles qui concernent le plus notre objet. L'une de ces critiques les plus intéressantes est celle de Chatelain<sup>4</sup> qui met le doigt sur un double glissement constamment opéré par Emmanuel. Le premier consiste à transposer le modèle de péréquation du profit entre capitaux à la péréquation du profit entre pays. Dans les schémas d'Emmanuel, les pays développés sont représentés par du capital à composition organique faible (en raison de salaires plus élevés) qui draine la plus-value produite dans les pays sous-développés à bas salaires. Il y a là une double erreur. La première est classique et illustre la distinction proposée ci-dessus ; elle consiste à mélanger péréquation à l'intérieur d'une branche et péréquation entre branches différentes. Raisonnons à l'intérieur d'une branche, qui produit donc une valeur d'usage donnée. Il est facile de comprendre qu'à partir du moment où les différentes entreprises ne présentent pas des caractéristiques productives identiques, il y a une contradiction entre unicité du taux de profit et unicité du prix. La formation d'un marché peut être définie justement comme l'émergence d'un prix unique. Or, l'unicité du prix implique que ce sont les taux de profit individuels qui reflètent les performances individuelles des entreprises. Transposons cette remarque à une branche mondiale à prix unique. Si la production globale confronte des producteurs à coûts de production très différents, la tendance à la formation d'un taux de profit moyen sera surdéterminée par la structure de l'offre, et on aura un éventail de taux de profit reflétant les conditions d'offre. En première approximation, on peut par ailleurs considérer que les différences dans les coûts de production unitaires reflètent des différences dans la composition technique du capital, que l'on ne peut cependant assimiler purement et simplement à des différences dans la composition organique. La formation d'un taux de profit unifié tend à gommer les différences de composition organique socialement nécessaires, mais les différences dans la composition technique relèvent de la notion de prix unitaire qui conduit à des règles différentes de répartition de la valeur sociale.

Le second glissement opéré par Emmanuel consiste à assimiler carrément les pays à des branches. Que les mouvements des capitaux réalisent une péréquation tendancielle des taux de profit dans les branches soumises au commerce et à l'investissement international, c'est une chose. Mais il ne s'agit pas pour autant d'une péréquation entre pays. Dans bien des cas, l'investissement direct dans le Sud est le fait de capitaux venant du Nord et, dans cette

---

<sup>3</sup> A. Emmanuel, *L'échange inégal*, Maspéro, 1969.

<sup>4</sup> E. Chatelain, "Où mène la thèse de l'échange inégal ?", *Critiques de l'économie politique* n°3, avril-juin 1971.

mesure, il s'agit d'une péréquation Nord-Nord. Et vice versa, les différentiels maintenus entre le salaire des différents pays impliquent aussi une séparation maintenue des espaces de péréquation des profits pour les capitaux produisant les biens de consommation. Le schéma d'Emmanuel est donc incohérent, en tout cas incomplet, parce qu'il extrait des pays la partie de leurs économies concernées par le marché mondial en négligeant le marché interne. A partir du moment où on suppose que la détermination du salaire reste nationale, on est pourtant obligé d'introduire une certaine dose de dualisme sous forme d'une distinction entre un secteur " exposé ", branché sur le marché mondial et un secteur " abrité ".

### ***L'économie mondiale selon Mandel***

La critique que Mandel<sup>5</sup> adresse à Emmanuel repose sur la proposition centrale selon laquelle il n'existe " *pas de péréquation des taux de profit sur le marché mondial, c'est-à-dire que des prix de production incorporant des taux moyens de profit nationaux différents subsistent les uns à côté des autres.* " Pour Mandel cette différenciation est justement l'une des sources fondamentales de l'échange inégal. A ses yeux, l'hypothèse d'une péréquation internationale des taux de profit " *n'est soutenable ni théoriquement, ni empiriquement. En théorie, elle suppose une mobilité internationale parfaite du capital, c'est-à-dire, en dernière analyse, une égalisation à l'échelle internationale des conditions économiquement, socialement et politiquement favorables au développement du capitalisme moderne international. La loi du développement inégal et combiné, qui régit ce développement s'inscrit en faux contre une telle égalisation.* " Dans le chapitre 2 du même ouvrage, Mandel résume en dix points son analyse du fonctionnement de la loi de la valeur sur le marché mondial, dont on soulignera les traits qui nous intéressent ici.

Selon Mandel, la formation d'un système de prix de production unifié, autrement dit une péréquation réelle des taux de profit ne se réalise " *que sur le marché national.* " Pour que ce processus s'étende à l'échelle mondiale, il faudrait, non seulement une mobilité des capitaux, mais la formation d'une " *économie capitaliste mondiale homogène.* Les différences de productivité et la formation de systèmes de prix nationaux entraînent par conséquent " *des valeurs différentes d'une même marchandise dans différentes nations.* " Le produit d'une journée de travail d'une nation à productivité élevée " *sera échangé contre le produit de plus d'une journée de travail d'une nation sous-développée.* "

Mandel examine ensuite divers cas de figure qui, d'une certaine manière, transposent aux échanges entre pays (mais à l'intérieur des branches) des considérations sur la structure de l'offre. Selon que les produits importés représentent une proportion plus ou moins élevée par rapport à la demande nationale, la pondération relative des conditions nationales et des conditions prévalant sur le marché mondial sera différente et modifiera d'autant la définition du travail socialement nécessaire. Par exemple : " *si un pays, dont la productivité moyenne du travail est inférieure à la moyenne mondiale, est amené à produire certains produits exclusivement à des fins d'exportation, la valeur de ces marchandises d'exportation n'est pas déterminée par les quantités de travail réellement dépensées dans la production, mais par une moyenne hypothétique* " fondée " *sur la productivité moyenne du travail international.* "

---

<sup>5</sup> E. Mandel, *Le troisième âge du capitalisme*, Les Editions de la Passion, 1997.

Le développement de la mondialisation remet-il en cause cette approche ? Répondre à cette question, c'est se demander ce que modifie l'ensemble de phénomènes que l'on désigne sous le terme de mondialisation, du point de vue qui nous intéresse ici. L'hypothèse que nous voudrions avancer est la suivante. La phase actuelle du capitalisme mondialisé se traduit effectivement par la tendance à la formation de prix mondiaux, mais ce processus ne s'étend pas à l'ensemble des sphères de production, et tend en réalité à accentuer les différenciations internes aux formations sociales dominées.

S'il fallait schématiser la périodisation sous-jacente <sup>6</sup>, il faudrait distinguer de ce point de vue une phase internationalisée du capitalisme, puis une phase mondialisée. L'internationalisation du capital n'est pas un phénomène récent, et jusqu'au début des années quatre-vingt, on pouvait considérer comme représentatif un modèle de l'économie mondiale où, pour l'essentiel, le mode de détermination du travail socialement nécessaire demeurerait national. On avait donc un échange inégal "classique" où les transferts de plus-value prenaient la forme de rapatriement de profits par les firmes multinationales. L'ensemble des dispositifs de type protectionniste garantissait jusqu'à un certain point l'intégrité de cette détermination nationale, notamment par le contrôle exercé sur les importations, sous forme de contingentement ou de taxes. A l'intérieur des pays riches, on avait des régulations principalement nationales, et la mise en contact se faisait à travers un système de taux de change chargé d'assurer la communication entre les zones de production nationales.

Le passage de l'internationalisation à la mondialisation doit à notre sens être compris comme la tendance à l'établissement de prix mondiaux et la généralisation d'un processus de péréquation des profits à l'échelle mondiale, qui rétroagit ensuite sur la rentabilité des capitaux. Formellement, cette tendance prend la forme de ce qu'il est convenu d'appeler financiarisation, autrement dit d'une grande vitesse de circulation des capitaux. Mais les transformations essentielles ont lieu du côté de la production, avec un degré supplémentaire de concentration et de centralisation des capitaux, et la constitution d'oligopoles transnationaux. L'établissement de normes internationales vient peser sur la détermination du travail socialement nécessaire à l'échelle nationale, de manière contradictoire. Elle ne s'y substitue pas entièrement, mais vient bouleverser la relative homogénéité qui pouvait exister, au moins en dynamique. Par ailleurs, ces tendances n'auraient pas pu se développer pleinement si elles n'avaient pas été assorties de politiques néolibérales destinées à faire sauter toutes les barrières s'y opposant, et dont l'AMI fournit un exemple récent et particulièrement significatif. Ce dernier avait en effet pour fonction première d'éliminer les derniers obstacles à la circulation des capitaux, et traduisait institutionnellement cette tendance à la mise en place d'une péréquation mondiale du profit.

### ***Une modélisation***

Le schéma théorique dont nous avons besoin ici doit rendre compte de faits stylisés apparemment contradictoires. D'un côté on voit apparaître une division internationale du travail qui révèle les avantages des pays du Sud en termes de coûts de production unitaires. Il

---

<sup>6</sup> Cette périodisation rejoint celle que propose Odile Castel dans sa contribution à cet ouvrage. Voir aussi O. Castel, *Les trois âges de l'économie mondiale*, Sirey, 1998.

faut bien entendu ne pas oublier les limites d'un tel processus, mais il va de soi que les mouvements de l'investissement international renvoient au moins en partie à ce critère.

Pour tenter de quantifier cette intuition, on a repris les données d'un schéma déjà utilisé ailleurs<sup>7</sup> en dépit du fait qu'elle portent sur les années quatre-vingt. Ces chiffres établis par l'ONUDI (Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel) présentent l'avantage de fournir des données de branche pour les pays du Nord et du Sud. Chaque observation sur les graphiques 1 correspond à une branche, et ses coordonnées, à la valeur moyenne de la variable considérée pour les pays du Nord et du Sud respectivement. Le graphique 1A montre qu'en dépit de la supériorité des salaires au Nord, les branches à haut salaires sont les mêmes au Nord et au Sud. Il en va de même pour les productivités, comme le montre la figure 1B. Cependant la pente de ces deux liaisons n'est pas la même, et elles se combinent pour faire apparaître des coûts de production unitaires inférieurs au Sud. Pour synthétiser ces données, on trouve au Sud une productivité égale à un tiers de celle du Nord, mais des salaires équivalant au quart de ceux du Nord. Au total, les coûts salariaux unitaires au Sud représentent donc 75 % de ceux du Nord. C'est ce qu'illustre le graphique 1C, qui compare les coûts salariaux unitaires dans les deux groupes de pays. Comme pour les deux autres variables, la hiérarchie intersectorielle des coûts salariaux est approximativement la même au Nord et au Sud. Mais la droite, issue de l'origine, qui traverse au mieux les observations, se situe au-dessous de la première bissectrice, signalant la supériorité des coûts du Nord.

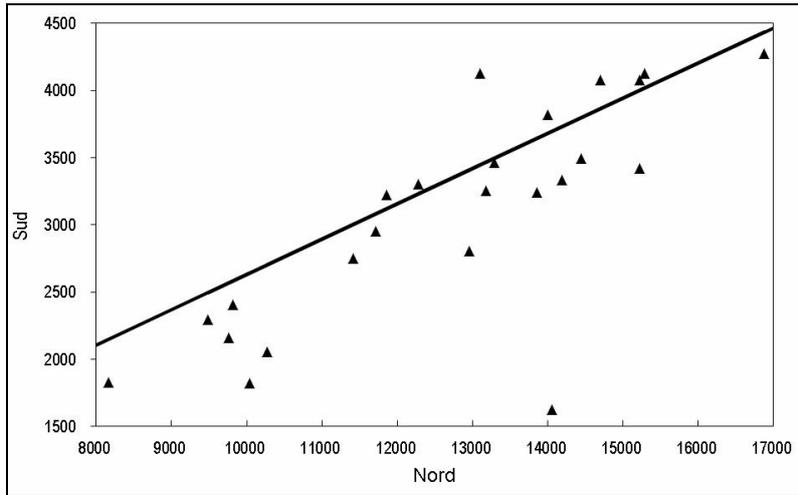
Les pays du Sud disposeraient donc d'un avantage de 25 % qui est moins important qu'on pourrait le penser sur la seule base des données salariales, et qui peut encore être réduit si l'on prend en compte des facteurs non monétaires comme la qualification de la main-d'oeuvre, les infrastructures, etc. L'écart peut en revanche être accru, si les conditions de production au Sud sont moins coûteuses en investissements, et tout cela dépend encore du taux de change. Bref, il existe un avantage, mais son pouvoir d'attraction n'est pas sans limites.

En revanche, l'ouverture des pays du Sud révèle un second phénomène que l'on a choisi d'appeler effet d'éviction et qui prend la forme d'un mouvement inverse de la substitution d'importations. Les importations des pays du Sud augmentent considérablement plus vite et viennent évincer la production domestique. Ce phénomène se traduit directement par un creusement du déficit extérieur qui est toujours le signe annonciateur des crises, comme l'ont montré aussi bien le Mexique que la Thaïlande ou l'Indonésie.

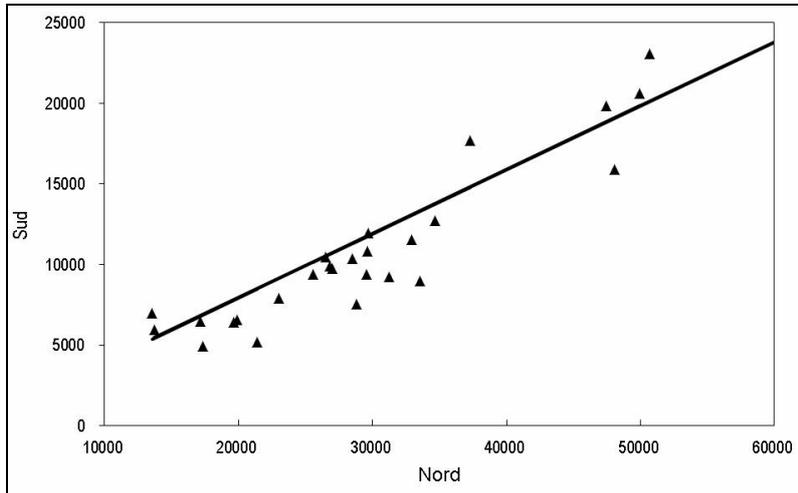
---

<sup>7</sup> T. Coutrot et M. Husson, *Les destins du Tiers Monde*, Nathan, 1993.

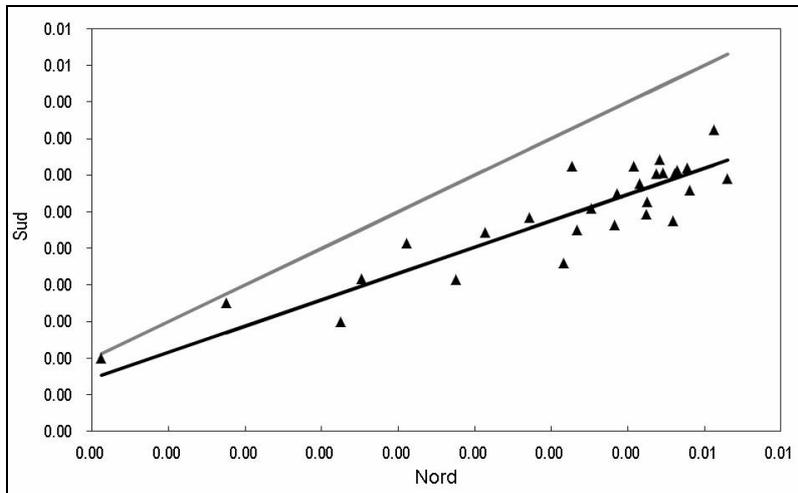
**Graphique 1A**  
**Salaire Nord-Sud**



**Graphique 1B**  
**Productivité Nord-Sud**



**Graphique 1C**  
**Coût salarial unitaire Nord-Sud**



Plus concrètement, ce mouvement prend la forme de la liquidation de pans entiers de l'agriculture traditionnelle et d'industries domestiques typiques de la substitution d'importations. Du point de vue de la loi de la valeur, cette éviction signifie que certaines dépenses de travail ne sont plus réputées socialement nécessaires, et ne peuvent donc plus être validées en tant que travail marchand. Mais pour que ce phénomène se produise en même temps que le développement des exportations, il faut bien que, cette fois, les coûts de production soient supérieurs dans le pays du Sud par rapport au prix mondial. Et c'est bien effectivement ce qui se produit comme le montre l'exemple du Mexique, où l'ouverture – assortie de surcroît d'une appréciation de la monnaie – a conduit à l'importation massive de biens (du maïs américain aux téléviseurs japonais) à des prix largement inférieurs à ceux de la production nationale.

**Tableau 1. Coûts unitaires Nord/Sud**

	Prix mondial	Secteur exportateur	Secteur domestique
Salaire	100	25	25
Productivité	100	33	20
Coût salarial unitaire	100	75	125

Il y a donc là une apparente contradiction : d'un côté, coûts de production inférieurs et développement des exportations, et de l'autre, coûts de production plus élevés, et éviction de la production nationale. Cette contradiction (logique) ne peut être surmontée que si l'on introduit une distinction entre deux secteurs, l'un exportateur, l'autre domestique pour les pays du Sud. Dans l'exemple numérique du tableau 1, le secteur exportateur est compétitif, dans la proportion repérée plus haut. Mais il en va autrement dans le secteur domestique. Admettons pour simplifier que le salaire soit égal à celui qui prévaut dans le secteur exportateur. Si le différentiel de productivité est encore plus défavorable que dans le secteur exportateur, alors le coût salarial unitaire apparaît cette fois comme supérieur à celui qui est fixé par le marché mondial, d'où l'effet d'éviction.

Même si les ordres de grandeur présentés ne sont pas à prendre au pied de la lettre, la configuration présentée est la seule compatible avec les deux tendances observées conjointement dans les pays du Sud, à savoir progression des exportations et éviction de la production domestique. La situation qui en résulte est contradictoire et peut s'interpréter ainsi : il existe effectivement une tendance à la détermination mondiale du travail socialement nécessaire, mais celle-ci entre en contradiction avec la présence maintenue d'importants écarts de productivité entre les différentes zones de l'économie mondiale. On ne débouche donc pas sur une régulation de l'économie mondiale, mais sur un fonctionnement chaotique, instable et excluant.

### ***Les limites de la concurrence du Sud***

Si la loi de la valeur pouvait fonctionner directement au niveau mondial, on devrait assister à un double mouvement d'homogénéisation, des niveaux de productivité (par rattrapage dans les pays du Sud) et des niveaux de salaires (par l'alignement des salaires au Nord). C'est ce que l'on peut espérer dans un ensemble suffisamment homogène au départ, comme l'Union européenne, sans que cette évolution ne soit d'ailleurs garantie, même dans ce cas plutôt favorables. Mais les choses ne peuvent se passer de la même façon au niveau mondial, pour

des raisons qui tiennent aux paramètres de la configuration Nord-Sud. Les écarts de productivité sont trop grands, et les pays du Sud jouent un rôle trop accessoire en tant que fournisseurs du Nord. Ces deux phénomènes expliquent pourquoi la loi de la valeur internationale ne peut égaliser les creux et les pics de la cartographie productive mondiale.

Il n'y a pas si longtemps, le discours à la mode consistait à faire porter aux délocalisations et, plus généralement à la concurrence des pays à bas salaires, la responsabilité du chômage. Ce discours a été très présent aux Etats-Unis, lors des débats autour de l'ALENA. Il est donc intéressant de citer les résultats très nets d'un travail de fond qui vient de faire l'objet de deux documents de travail du National Bureau of Economic Research<sup>8</sup>. La base de ce travail porte sur un énorme panel de multinationales des USA, suivies ainsi que leurs filiales, sur dix ans, de 1983 à 1992. La substitution entre l'emploi dans les filiales et l'emploi dans les maisons-mères est marginal. En revanche, il existe une forte substitution entre les différentes filiales. Les auteurs notent ainsi que *“ le développement de l'investissement dans des pays comme le Brésil menace beaucoup moins l'emploi dans les maisons-mères des Etats-Unis que l'emploi dans les filiales des pays en développement d'Asie. ”* Dans un second temps, les minutieux économètres comparent les différentes filiales entre elles et élargissent ce résultat, pour montrer que *“ les activités des filiales dans les pays en développement sont complémentaires avec celles des filiales des pays développés plutôt que substituables. ”* Même entre filiales, on retrouve donc la même idée, celle d'une mise en concurrence des travailleurs des différentes filiales, mais entre filiales appartenant à des pays comparables du point de vue de la qualification du travail. Bref, *“ le degré le plus élevé de concurrence se trouve entre la main-d'oeuvre des différents pays en développement, notamment dans les branches à faible valeur ajoutée. La main-d'oeuvre dans les filiales des pays industrialisés entre également en concurrence avec celle des autres pays industrialisés, mais à un degré bien moindre. ”*

On voit donc se mettre en place, à l'intérieur des grands groupes, une *“ séparation verticale des activités qui cherche à tirer avantage des différentiels de salaires, avec des filiales dans les pays en développement qui prennent en charge les segments les plus sensibles aux coûts salariaux. ”* Ces modalités de la mise en concurrence sous domination des multinationales sont particulières au néo-impérialisme contemporain, qui se distingue par la constitution d'une zone transnationale de détermination du travail socialement nécessaire. Alors que l'impérialisme classique réalise des transferts de plus-value entre espaces hétérogènes, le néo-impérialisme institue une sorte de zone franche mondiale où les normes hyper-compétitives dominent et rétroagissent sur la gestion de la main-d'oeuvre et du salaire dans l'ensemble des pays concernés, faisant ainsi abstraction des différentiels de productivité.

### ***Le taux de change***

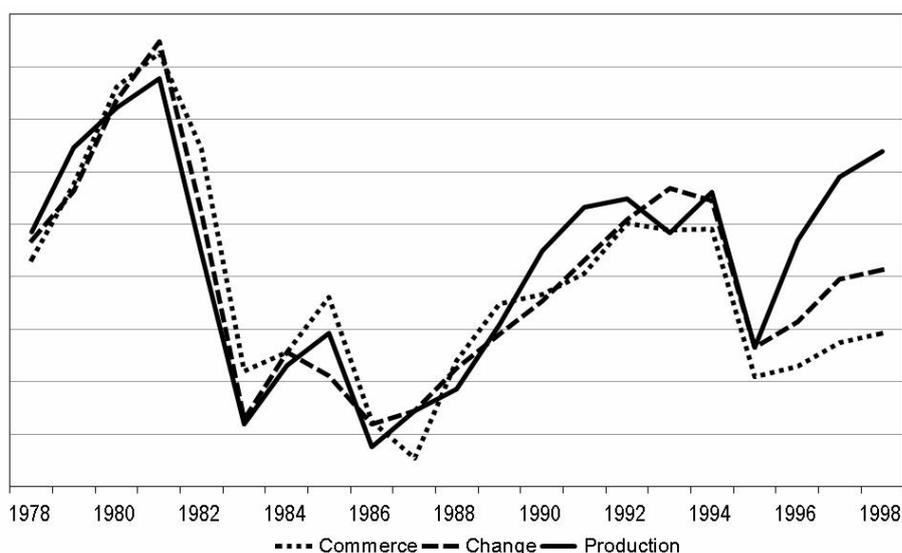
L'articulation des économies nationales, du point de vue du cycle du capital, passe par la formation des taux de change, qui apparaît comme une variable essentielle dans le déroulement des crises qui frappent dorénavant de manière récurrente les pays dits émergents. Ces crises prennent la forme de dévaluations brutales, qui semblent la condition nécessaire au

---

<sup>8</sup> L.S. Brainard et D.A. Riker, “Are U.S. Multinationals exporting U.S. jobs ?”, *Working Paper* n°5958, mars 1997 ; D.A. Riker et L.S. Brainard, “U.S. Multinationals and competition from low wage countries”, *Working Paper* n°5959, NBER, mars 1997.

rétablissement du commerce extérieur. Ainsi, le déficit courant mexicain avait atteint presque 8 % du PIB en 1994. En quelques semestres, l'équilibre de la balance courante est à peu près rétabli. La crise du peso peut-elle pour autant être considérée comme le résultat d'une erreur dans la gestion de la monnaie ? Cette thèse confortable, qui discolpe le modèle néolibéral appliqué de manière exemplaire depuis le milieu des années quatre-vingt au Mexique, est profondément erronée. Pour le montrer, nous reprendrons ici une analyse "spectrale" de l'économie mexicaine au cours des deux dernières décennies<sup>9</sup>. Elle est condensée dans le graphique 2 qui rassemble trois indicateurs de tension sur l'appareil productif, dont le profil met en lumière la succession de deux grands cycles depuis la fin des années 1970. Ces courbes sont tracées à partir de données standardisées (même moyenne, même variance sur la période) et qui portent respectivement sur le commerce, le taux de change et la production.

**Graphique 2**  
**Les courbes de l'économie mexicaine**



L'indicateur de tensions sur le commerce est l'inverse d'un taux de couverture, et rapporte le volume des importations à celui des exportations non pétrolières. Les tensions sur le commerce augmentent avec le déficit commercial, durant les périodes où les exportations progressent le plus vite. C'est vrai durant le boom pétrolier (1979-1981), même en prenant en compte les exportations pétrolières, mais c'est encore plus net durant le "cycle néolibéral" 1987-1994. Pour éviter de multiplier les chiffres, il suffit d'insister sur cet ordre de grandeur : la vitesse de croissance des importations durant cette dernière période est deux fois plus importante que celle des exportations. Les succès enregistrés du côté des ventes à l'étranger sont donc extrêmement coûteux en importations.

La seconde courbe est construite à partir d'un indicateur de taux de change réel qui compare le taux de change effectif à un taux de change de référence calculé en fonction du différentiel d'inflation entre le Mexique et les Etats-Unis. Cet indicateur, qui baisse en cas de dévaluation, fait apparaître rétrospectivement un très grand parallélisme entre le taux de change réel et les tensions sur le commerce extérieur. Il existe une simultanéité frappante entre l'appréciation du peso et la tendance au déficit extérieur, et, en sens inverse, entre dépréciation et rééquilibrage

<sup>9</sup> M. Husson, "Mexique : une dépendance renforcée", *Page deux* n°3 juillet-août 1996.

du commerce extérieur. Il est donc tentant de franchir le pas en disant que c'est la politique de change qui détermine le solde extérieur, comme on l'apprend dans les manuels. Encore une fois, on suggère alors que le peso avait été réévalué à tort. Mais c'est une vision partielle des choses, comme on va essayer de le montrer.

La troisième courbe décrit les tensions sur la production. L'indicateur retenu rapporte la production effective à une production potentielle évaluée en fonction de la progression tendancielle de la production et du stock de capital. Là encore, on observe un parallélisme frappant entre cette courbe et les précédentes, parallélisme d'autant plus remarquable qu'il "tient" sur une période de vingt ans extrêmement chaotique. Le lien entre cette courbe et la première est simple à comprendre : en cas de forte croissance, surgissent en même temps des tensions sur la production mais aussi sur le commerce extérieur. Le parallélisme correspond certes à un effet de demande relativement classique, mais on voit aussitôt qu'il conduit à une autre interprétation du rétablissement du commerce extérieur. Ce dernier ne reposerait pas exclusivement sur la dépréciation du peso mais renverrait aussi, dans des proportions qu'il convient d'apprécier, au freinage de l'économie mexicaine qui accompagne la dévaluation. Cette simultanéité peut être observée non seulement en 1994-95 mais lors des précédentes dévaluations, en 1976, 1982 ou 1985-86.

La gestion du peso règle aussi une articulation complexe entre dette publique et mouvements de capitaux, qui passe par le mécanisme dévaluation-inflation. La période récente ne fait d'ailleurs pas exception à ce principe, avec un retour immédiat de l'inflation, et cela conduit à rappeler que la fonction première impartie au peso fort était de casser l'inflation. Sur ce terrain, le gouvernement mexicain a pendant plusieurs années, entre 1983 et 1987, hésité quant à la *policy mix* à retenir, mais le dérapage progressif dans l'hyper-inflation l'a poussé à un arrimage brutal du peso au dollar à la fin 1987. En quelques années, cette politique a eu des effets positifs non seulement sur l'inflation, mais aussi sur la charge de la dette publique. Le succès de cette orientation a d'ailleurs permis de vérifier rétrospectivement que c'était l'inflation qui creusait le déficit public (à cause de la montée des taux d'intérêt nominaux) et non l'inverse, comme le professaient d'ailleurs les mêmes qui fustigent aujourd'hui cette politique de change. Dernier succès, et non des moindres : cette politique n'avait pas dérapé dans une rigidité excessive des taux d'intérêt réels, et ces taux avaient été contenus. Et voilà qu'apparaît une autre fonction essentielle de la politique du taux de change, qui consiste à rassurer les détenteurs de capitaux quant à la pérennité de leur rentabilité. Maîtrise de l'inflation, stabilisation des taux d'intérêt réels, et quasi-convertibilité du peso, dessinaient un environnement attractif, nécessaire à l'entrée des capitaux sur laquelle on comptait pour équilibrer la balance des paiements.

Les modalités mêmes du rétablissement montrent de manière rétroactive ce qu'il y avait d'erroné dans le postulat libéral. Il repose notamment sur l'illusion qu'une concurrence réelle est possible entre deux pays aussi dissemblables que les Etats-Unis et le Mexique et que vont pouvoir se développer de manière symétrique les effets bénéfiques d'une saine émulation. En réalité, ce sont des effets d'éviction qui jouent et non de rattrapage. La montée du déficit commercial illustre une progression très rapide du taux de pénétration des importations.

En second lieu, l'expérience mexicaine montre que l'ajustement ne peut se faire par les prix. Le taux de change comme le taux d'intérêt remplissent tous deux des fonctions

contradictoires, de telle sorte que le point d'équilibre se trouve hors d'atteinte (même si on peut le repérer sur le papier des manuels).

Troisième constat : le mode de réglage du déficit se traduit par un recul marqué de la demande intérieure mais aussi, de manière symétrique, par un creusement accentué des inégalités du point de vue de la répartition des revenus. Le recul n'est en aucun cas homothétique. Si l'on considère par exemple la consommation par tête, autre indicateur fruste mais non dénué de signification, on constate qu'il a été ramené par la récession de 1995 à son niveau de 1977. Pour la majorité des Mexicains, la boucle est bouclée : la double aventure du boom pétrolier et du cycle néolibéral se referme et les améliorations de leurs conditions d'existence n'auront été que transitoires.

Cette analyse peut être reliée aux développements plus théoriques qui la précédaient. Si le taux de change semble en effet concentrer toutes les contradictions du modèle néolibéral, c'est parce qu'il est censé servir de variable d'ajustement par rapport à une détermination doublement contradictoire. Il doit réaliser l'interface entre un secteur domestique et un secteur exportateur l'un et l'autre soumis à la concurrence étrangère mais polarisés par deux systèmes de valorisation différents. Le taux de change est également l'un des éléments qui déterminent la rentabilité relative des capitaux et, par suite, l'attractivité de la zone et les conditions d'équilibrage de la balance des paiements. Bref, il est tiraillé entre deux objectifs difficilement compatibles : instrument de la compétitivité d'un côté, il est aussi facteur de valorisation du travail sur un espace donné. Le mode d'insertion actuel des économies dominées fait que le taux de change est soumis à des tensions permanentes qui sont périodiquement résolues sous forme de dévaluations généralement brutales. Mais cette évolution erratique du change renvoie à des déterminations réelles et, fondamentalement, à la contradiction centrale de la mondialisation qui consiste à associer de force, au sein d'un espace de valorisation homogène, des zones à niveau de productivité totalement différents. L'intérêt du cas mexicain est de fournir, avec l'ALENA, un exemple très pur de cette configuration où l'on postule contre l'évidence la viabilité du libre commerce entre deux pays aussi dissemblables que les Etats-Unis et le Mexique.

### ***Effets d'éviction et déni de production***

Cette tendance à la formation d'un marché mondial ne conduit évidemment pas à une homogénéisation des normes, par convergence des performances productives. L'homogénéisation se fait par élimination des moins performants. Tout concourt à aligner la détermination du travail socialement nécessaire sur la norme établie par les producteurs les plus performants, et à évincer les moins compétitives en refusant de reconnaître la nécessité sociale de producteurs potentiels. Le chômage et le sous-emploi qui en résultent représentent un phénomène universel et identique dans sa logique structurelle, quel que soit le niveau de développement absolu d'une zone économique.

Chaque formation sociale se trouve ainsi à l'intersection de deux champs de valeurs : le marché mondial détermine les normes de référence des secteurs ouverts à la concurrence internationale, tandis que la valeur de la force de travail continue à être fixée principalement sur le marché intérieur. Cette double insertion pourrait être gérée sans contradictions si l'on pouvait instituer un dualisme parfait, une dichotomie économique et sociale entre les "régions" du pays concerné. C'est bien parce que cette déconnexion partielle est impossible

que ce mode de structuration de l'économie mondiale apparaît fondamentalement contradictoire. A l'éviction de certains producteurs répond un déni de production qui consiste à ne pas satisfaire une demande sociale qui serait solvable au regard de l'offre nationale et de son niveau moyen de productivité, mais ne parvient pas à se hisser au niveau des normes hyper-compétitives édictées par le marché mondial.

Ce qui manque au nouvel ordre économique mondial, c'est la mise en place d'écluses servant à assurer la communication entre zones à niveaux de productivité trop étagés pour être directement confrontées au sein d'un marché mondial unifié. Du coup, le développement devient de plus en plus inégal et de moins en moins combiné. La loi de la valeur fonctionne au niveau international mais de manière déséquilibrée de telle sorte qu'elle ne conduit pas à l'homogénéisation de l'économie mondiale mais au contraire à son fractionnement accru.