

Mondialisation et compétition
de Luiz Carlos Bresser-Pereira

Angel Asensio,

CEPN, Université Paris 13

*Mondialisation et compétition*¹ est un livre sur le développement des économies émergentes déjà industrialisées. Luiz Carlos Bresser-Pereira s'intéresse aux raisons pour lesquelles certains pays réussissent (Chine, Inde, Corée du sud, Taïwan, Malaisie, Indonésie... ou, plus récemment, Russie, Argentine, Vietnam...) et d'autres non (comme certains pays à revenu moyen d'Amérique latine, du Moyen-Orient et d'Afrique subsaharienne), ou encore pourquoi, à l'instar du Brésil, certains pays exhibent de bonnes performances pendant certaines périodes, et marquent le pas à d'autres moments de leur histoire. L'explication est essentiellement recherchée du côté de la variété des stratégies de développement mises en oeuvre.

Luiz Carlos Bresser-Pereira dénonce d'emblée les travers de l'« orthodoxie conventionnelle » qui, durant les années quatre-vingt dix, a fortement influencé les stratégies de développement de nombreux pays à travers le monde, sous couvert du « consensus de Washington », et avec le soutien du département américain du Trésor, de la banque mondiale et du FMI (p. 84). Malgré la disparition dudit consensus, l'« orthodoxie conventionnelle » reste le cadre conceptuel que les pays riches mettent en avant, afin de neutraliser la capacité compétitive que les pays à revenu moyen tirent de leurs ressources abondantes en travail peu coûteux, et d'assurer la domination de leurs firmes multinationales. Derrière une rhétorique favorable à la libre concurrence et à l'équilibre budgétaire, l'« orthodoxie conventionnelle » encourage dans la pratique une forme de « populisme » dans la

¹ Éditions La Découverte, 2009, 204 p.

conduite des politiques macroéconomiques et de la politique de change (p. 24). En matière budgétaire, cela consiste à autoriser un déficit modéré afin de faciliter l'enrichissement des rentiers, détenteurs des titres de la dette, grâce à des taux d'intérêt attractifs. Les taux d'intérêt sont d'ailleurs maintenus à un niveau élevé avec la complicité d'une banque centrale dont la mission principale se résume à stabiliser les prix. En matière de change, il s'agit de ne pas contrer la surévaluation réelle de la monnaie résultant, entre autre, de l'attrait que représentent des taux d'intérêts élevés pour les capitaux étrangers, sous couvert des bénéfices que l'économie est censée retirer à long terme de cet apport d'épargne externe, et des bénéfices à court terme dus à la baisse des prix des produits importés en monnaie nationale².

Bien que de tels agissements contreviennent manifestement aux intérêts des pays émergents, mais aussi à ceux des populations qui dans les pays riches souffrent des délocalisations et des moindres opportunités d'emploi, les relations internationales peuvent se dérouler de cette manière parce que cela rejoint les intérêts des élites capitalistes et professionnelles (p. 20-21).

Pour pouvoir exploiter leur potentiel de développement, les pays concernés sont par conséquent invités à se détourner des politiques recommandées par l'« orthodoxie conventionnelle » et à adopter des stratégies inspirées par le « nouveau développementisme ». Dessiner les contours de ce « nouveau développementisme » est la principale contribution du livre à la théorie du développement. Cette approche renouvelée des stratégies de croissance des pays émergents accorde toute son importance à la politique macroéconomique, reléguant la politique industrielle de l'« ancien développementisme » au second rang, du moins dans les économies à revenu moyen déjà industrialisées. Il rejette par ailleurs la stratégie de croissance financée par l'extérieur, au profit d'une stratégie basée sur l'épargne interne. Le « nouveau développementisme » repose ainsi principalement sur l'équilibre budgétaire, des taux d'intérêts modérés et une politique de compétitivité basée sur la neutralisation de la tendance à la surévaluation du change.

² Une autre cause importante de surévaluation, dont il sera question plus loin, tient à l'exploitation de ressources naturelles abondantes et peu coûteuses (« maladie hollandaise »). Il convient de distinguer le problème de la surévaluation traité dans le livre, de celui lié à l'appréciation réelle de la monnaie identifiée par « Balassa-Samuelson » dans les pays dont le différentiel de productivité en faveur du secteur exposé (par rapport au secteur abrité) est plus important qu'ailleurs. L'effet Balassa-Samuelson ne fait nullement obstacle aux performances du secteur exposé, alors que Bresser-Perreira considère le problème des distorsions de change comportant de réelles nuisances pour l'économie.

Bresser Perreira prend le contre pied de la croyance selon laquelle la globalisation aurait confisqué toute marge de manoeuvre aux États-nations : ceux-ci ont « partiellement perdu leur autonomie, mais en retour leur rôle est devenu plus stratégique » est-il annoncé dans les premières lignes (p. 17). L'État-nation retrouve ainsi toute sa place au coeur de l'analyse économique. Non plus l'État-entrepreneur » du stade de l'industrialisation, mais un « État capable », c'est à dire un État tablant sur le marché et l'activité des entrepreneurs privés pour la mise en oeuvre de la croissance économique, tout en organisant l'action collective de la nation autour d'une stratégie développement (p. 21).

Pour soutenir un tel discours, l'argumentation se devait de rompre avec l'économie néoclassique et ses avatars contemporains. L'auteur revendique une approche historico-structuraliste, inspirée de la macroéconomie keynésienne et de l'économie politique classique. Il considère que les systèmes économiques sont des systèmes ouverts, qui ne peuvent être complètement transformés en équations mathématiques, ce qui n'empêche pas de formuler des théories du développement. S'il reconnaît aux marchés des vertus quant à l'allocation des ressources, il en montre certaines défaillances et met en exergue le bénéfice que les marchés peuvent retirer de l'action de l'État du point de vue de l'efficacité collective³. Dès lors que la tendance à la surévaluation de la monnaie (principale cause des dysfonctionnements identifiés par l'auteur) est une défaillance majeure des marchés, c'est du côté de l'insuffisance de la demande agrégée, notamment de la demande externe dont dépendent les opportunités d'investissement tournées vers l'exportation, que se situe le principal obstacle à la croissance (mais le « faux keynésianisme populiste qui croit régler tous les problèmes en augmentant la dépense publique » est d'emblée rejeté).

Le livre est divisé en six chapitres. Les trois premiers traitent du rôle stratégique des États-nations du point de vue du développement économique dans le système mondialisé. Les trois derniers portent plus spécifiquement sur la tendance à la surévaluation du taux de change, ses causes et les moyens d'y remédier.

³ Pour l'auteur, la crise financière globale de 2008 démontre la faillite du néolibéralisme et de la théorie néoclassique, tant les états ont été acculés à intervenir pour sauver le système au lieu de laisser jouer l'autorégulation des marchés. Il souligne notamment le pragmatisme qui prévaut fréquemment pour la conception des politiques macroéconomiques, qui dans ce cas tiennent plus de la macroéconomie keynésienne que des versions modernes de la théorie néoclassique (p.19-20).

RÔLE DES ÉTATS-NATIONS DANS LA MONDIALISATION

Le premier chapitre débute sur une distinction entre la mondialisation commerciale, une opportunité pour que les pays à revenu moyen puissent rattraper leur retard, et la mondialisation financière, désastreuse du fait qu'elle les empêche de neutraliser la tendance à la surévaluation de la monnaie qui les handicape fortement dans la compétition internationale. C'est par le biais de la surévaluation que les pays riches parviennent à empêcher les pays émergents de tirer tout le bénéfice de leur abondante main d'oeuvre à faible coût. Bresser-Pereira s'attaque ensuite à l'idée centrale du « mondialisme », selon laquelle les interdépendances auraient ôté toute autonomie aux États-nations quant à la définition des politiques à mettre en oeuvre. Les tenants de cette thèse semblent en effet ignorer que les interdépendances en question émanent justement de la compétition entre les nations, et que, de ce point de vue, les performances de chaque pays dépendent du type de stratégie de développement impulsé par l'État (y compris en matière de libéralisation financière). Le chapitre étudie la genèse de cette idée depuis les années 1970 et la rhétorique sur la « gouvernance mondiale » qui s'est répandue dans les années 90, jusque dans les organisations internationales, officielles et non gouvernementales, facilitant de la sorte la propagation des politiques de développement basées sur l'« orthodoxie conventionnelle ». Mais les succès remportés par les pays « développementistes » en Amérique latine entre les années 50 et 70, ou plus récemment dans les économies asiatiques à croissance rapide, témoignent au contraire de l'importance du rôle des États-nations dans la compétition internationale. L'auteur suggère d'ailleurs que ces succès ont aussi été bénéfiques pour les pays riches, dans la mesure où le dynamisme de certaines économies émergentes offrait en même temps d'importants débouchés pour leurs investissements et pour leur production, de sorte que la compétition internationale ne saurait être nécessairement perçue comme un jeu à somme nulle (p. 47).

STRATÉGIES NATIONALES COMME INSTITUTIONS CLÉS AU SERVICE DE LA CROISSANCE

Le second chapitre place la réflexion concernant la stratégie nationale au niveau des institutions propices au développement. Au niveau le plus général, il définit la stratégie nationale de développement comme un ensemble de lois, de politiques et d'accords visant à créer des opportunités d'investissement rentables pour les entrepreneurs.

Comme la stratégie nationale réclame la participation des différentes catégories de la population, l'état se doit de veiller au bon déroulement des négociations sociales, notamment pour ce qui concerne la répartition des gains de productivité, afin de préserver la cohésion nationale.

Les principales dispositions d'une stratégie de développement visent à la fois l'offre et la demande. Du côté de la demande, c'est surtout la maîtrise de l'évolution du taux de change qui est mise en avant, en recourant si besoin à un contrôle sur les entrées de capitaux⁴. Du côté de l'offre, l'auteur passe en revue le rôle du système financier, de la planification et de la politique industrielle, des investissements publics dans les infrastructures, du système de soins, de l'éducation, de la politique de la science et de la technologie et de la réforme de l'administration et des services publics. Par contraste avec l'« orthodoxie conventionnelle », il insiste sur le fait que le travail sur les institutions ne saurait se limiter à la seule protection des contrats et droits de propriété : en fait, l'institution clé de la croissance est la stratégie nationale de développement. Il rappelle d'ailleurs que l'État de droit est une conséquence plutôt qu'une condition du développement économique, et qu'en Chine par exemple les entreprises étrangères ont investi énormément, non pas parce que le droit de propriété y était garanti (cela n'a commencé que récemment), mais parce qu'il existait une stratégie de croissance visant à offrir des opportunités d'investissements à haut rendement (p. 65).

Le conflit d'intérêt entre l'état et les intérêts privés, si fréquemment mis en avant dans la littérature orthodoxe, s'efface donc dans ce chapitre au profit d'une approche inspirée de la pensée de Polanyi et menée en termes de complémentarités et d'avantages mutuels associés à l'action conjointe de la puissance publique et des décideurs privés.

NOUVEAU DÉVELOPPEMENTISME VS ORTHODOXIE CONVENTIONNELLE

Le chapitre 3 contient une stimulante discussion du rôle de l'État selon les stratégies de croissance successivement mises en oeuvre tout au long du vingtième siècle. Le premier « développementisme » des années 1930-1970, fondé sur la protection de l'industrie nationale et la substitution des importations, atteint ses limites lorsque les rendements d'échelle dans le secteur industriel introduisent des effets pervers dans

⁴ Ce point n'est pas discuté davantage ici, car il est au centre de la discussion des trois derniers chapitres.

le processus de croissance⁵ et poussent de ce fait à l'extraversion de l'économie. L'épuisement du modèle développementiste renforce alors l'idéologie néolibérale, tandis que la « grande crise de la dette » des années quatre-vingt accroît le pouvoir politique des pays riches. Les pays émergents industrialisés, qui appliquent dans ce nouveau contexte les préceptes du « consensus de Washington », notamment en Amérique latine, connaissent un net infléchissement de leur taux de croissance, contrastant fortement avec le dynamisme des économies asiatiques (dont les états n'ont pas « capitulé face au nord »⁶ et poursuivent des stratégies nationales de croissance autonomes ; cf. p. 58).

Faisant écho aux travaux initiés avec son collaborateur Yoshiaki Nakano, l'auteur présente ensuite les contours d'un « nouveau développementisme », un « troisième discours » entre ceux prônés par la « gauche bureaucratique populiste »⁷ d'une part, et par l'« orthodoxie conventionnelle » d'autre part.

Le « nouveau développementisme » repose avant tout sur un État fort, soutenu par une réforme des administrations et par des finances publiques saines, lui permettant d'agir efficacement au service de la stratégie nationale de croissance. La cohésion sociale est également présentée comme une condition pour une croissance forte, parce qu'elle suscite l'adhésion de tous les acteurs, mais aussi parce qu'un juste partage des gains avec les salariés permet de soutenir la croissance de la demande interne. De son côté, la politique industrielle doit en priorité soutenir les firmes internationalement compétitives, surtout celles qui ont une forte valeur ajoutée, et favoriser ainsi l'exploitation des rendements d'échelle qu'autorise l'accès aux marchés internationaux. Cela plaide en faveur de l'ouverture de l'économie et du rejet du protectionnisme, sauf quand il s'agit de neutraliser la « maladie hollandaise » (cf. *infra*). Mais ouverture ne signifie pas libéralisation sans contrôle ; l'ouverture doit en effet s'inscrire dans le cadre d'une négociation pragmatique au sein de l'OMC. L'objet d'une telle stratégie est

⁵ Dans le Brésil des années 70, l'exploitation des rendements d'échelle passe par l'augmentation du rapport capital/travail, la concentration des revenus et l'expansion de la production des biens de consommation de luxe, caractéristique de ce que l'auteur qualifie de « modèle de sous-développement industriel ».

⁶ L'auteur rappelle dans ce chapitre que la Corée du sud, l'Indonésie, la Malaisie et la Thaïlande ont été tentées par la stratégie de croissance avec financement externe recommandée par le « consensus » ayant débouché sur la crise financière de 1997, et que ces pays sont ensuite promptement revenus à un financement interne de leur croissance.

⁷ Le populisme de gauche est associé au déficit budgétaire, au surendettement et à l'inflation.

de porter le taux d'investissement de la nation à un niveau élevé, en privilégiant cependant un financement par l'épargne interne⁸ plutôt que par l'épargne externe, de manière à en éviter les inconvénients (surévaluation de la monnaie, substitution de l'épargne interne par l'épargne externe, instabilité financière, croissance affaiblie). Le rejet de l'ouverture du compte de capital s'inscrit clairement dans cette optique. Le « nouveau développementisme » assigne par ailleurs à la politique monétaire des objectifs plus larges que le simple contrôle de l'inflation, comme le maintien de taux d'intérêt à court terme modérés, afin de faciliter le financement de l'économie grâce à des taux à long terme les moins élevés possible, et la gestion du taux de change pour neutraliser la tendance à la surévaluation (quitte à contrôler au besoin les entrées de capitaux).

La fin du chapitre contient une intéressante étude empirique montrant le décalage entre le taux de croissance des économies ayant suivi la stratégie préconisée par l'« orthodoxie conventionnelle », et celui des pays ayant mis en oeuvre une stratégie plus autonome. L'étude montre également l'influence des facteurs clés identifiés par le « nouveau développementisme » (déficit public limité, équilibre du compte courant vis à vis du reste du monde – indiquant un « taux de change compétitif », c'est-à-dire non surévalué – et ratio investissement/PIB élevé) sur les performances en termes de croissance.

SURÉVALUATION DE LA MONNAIE

Le chapitre 4 lance la discussion sur la tendance à la surévaluation de la monnaie. Parmi tous les facteurs clés de la croissance, un taux de change « compétitif » est le plus important. Bien que la théorie de la croissance économique ait longtemps négligé son influence, « le taux de change constitue en effet un déterminant puissant non seulement des exportations et des importations, mais aussi des salaires, de la consommation, des investissements et de l'épargne » (p. 105). Parallèlement à une présentation de la littérature concernant la relation entre le taux de change et la croissance économique, l'auteur expose ses propres vues sur l'importance pour un pays d'avoir un « taux de

⁸ L'argumentation est parfois favorable à une contribution de l'épargne publique au financement de l'investissement de la nation (p. 79, 89-90), ce qui suppose un excédent du solde budgétaire courant, alors que le nouveau développementisme paraît tantôt favorable à l'équilibre des finances publiques (p. 82-83, 91), tantôt favorable au déficit budgétaire (tableau p. 89, 2^e phrase du 2^e paragraphe p. 90).

change compétitif » et sur les effets pervers de la surévaluation. Le taux de change compétitif est celui qui ne dissuade pas les entreprises maîtrisant la meilleure technologie (conditions du côté de l'offre) d'investir en vue d'approvisionner les marchés internationaux (condition du côté de la demande) (p. 114). Lorsque le taux de change est surévalué en raison d'un apport d'épargne externe ou de la « maladie hollandaise », la surévaluation des salaires réels (faible coût des produits importés) et la stimulation artificielle de la consommation (du fait que la propension à consommer des salariés est plus élevée et élève la propension moyenne) produisent des effets pervers, car la propension moyenne à épargner de la nation et le taux d'investissement deviennent insuffisants pour garantir le processus de rattrapage. En outre, la fin du chapitre suggère que le cocktail surévaluation/financement externe est susceptible de conduire à une crise de la balance des paiements.

MALADIE HOLLANDAISE

Le chapitre 5 est dédié à l'une des principales causes de la surévaluation de la monnaie : la « maladie hollandaise » ou « malédiction des ressources naturelles ». Celle-ci est définie comme une surévaluation chronique de la monnaie due aux excédents commerciaux tirés de l'exploitation de ressources naturelles abondantes. Des ressources peu coûteuses permettent à la fois des profits élevés, des marchandises très compétitives sur les marchés internationaux et une surévaluation de la monnaie. La surévaluation est visible quand la viabilité économique des industries du secteur exposé utilisant la meilleure technologie disponible au niveau international n'est plus assurée. Il est avantageux pour un pays de disposer de ressources abondantes, mais la surévaluation de la monnaie nationale qui peut en résulter est susceptible d'affaiblir considérablement l'économie. Le concept de la « maladie hollandaise » est étendu dans le chapitre afin de rendre compte des difficultés rencontrées par la Chine en raison de son abondante main d'oeuvre conjuguée aux forts écarts de rémunération⁹, difficultés qui ont pu être surmontées par un contrôle adéquat du taux de change.

⁹ La surévaluation induite par les performances du secteur utilisant la main-d'oeuvre peu qualifiée à faible coût, freine ou empêche le développement des secteurs à haute valeur ajoutée, spécialement lorsque la rémunération du travail qualifié est relativement très élevée dans les secteurs technologiquement avancés (ce qui suppose des écarts de rémunération considérablement plus importants que dans les pays riches ; p. 148). La main-d'oeuvre tend par conséquent à rester dans les secteurs technologiquement moins avancés au lieu d'évoluer vers les activités à haute valeur ajoutée et de gagner en qualification.

Face aux explications mettant en avant le rôle de la corruption et des faiblesses du cadre institutionnel et politique, l'auteur s'emploie à éclairer le problème sous un angle purement économique, sans nier que les précédents facteurs puissent aggraver le problème. La maladie est alors interprétée en termes de faillite de marché, due au fait que le secteur produisant des biens intensifs en ressources naturelles bénéficie d'une rente différentielle ricardienne, et produit des externalités négatives sur les autres secteurs de l'économie (p. 126).

À l'appui de sa thèse, l'auteur avance que « depuis la Seconde Guerre mondiale, les pays asiatiques non exportateurs de pétrole ont crû plus que les pays latino-américains non exportateurs de pétrole, et ceux-ci ont crû davantage que les pays en développement exportateurs de pétrole. Les pays africains riches en minerais n'ont pratiquement pas crû » (p. 135).

Le bon déroulement du processus de développement requiert la neutralisation de la tendance à la surévaluation ; c'est à cette condition que « le marché est capable de jouer son rôle dans l'allocation des ressources et d'encourager l'investissement et l'innovation » (p. 127). La neutralisation proposée repose sur une taxation pénalisant les ventes du secteur exploitant les ressources naturelles. La taxe doit correspondre à la différence entre le taux de change d'équilibre du compte courant et le taux de change d'équilibre industriel (ou taux de change compétitif défini *supra*¹⁰) de manière à élever la courbe d'offre du bien. Les recettes collectées sont ensuite censées alimenter un fonds, dont le montant doit servir à acquérir des actifs à l'étranger, afin d'annuler la tendance à la surévaluation de la monnaie. Si le principe d'une telle taxe est relativement simple, l'auteur prévient que sa mise en oeuvre peut en revanche rencontrer divers obstacles. D'une part, les exportateurs des biens issus du secteur des ressources abondantes peuvent ne pas percevoir immédiatement le fait que la dépréciation de la monnaie élève leurs revenus en monnaie nationale du montant de la taxe acquittée, ce qui risque de les conduire à s'opposer à la taxation de leurs ventes. De même, les consommateurs peuvent opposer une résistance en raison des effets négatifs de la dépréciation sur le pouvoir d'achat des salaires. En outre l'inflation transitoire liée au renchérissement des produits importés peut susciter du mécontentement. Enfin, la tentation d'utiliser les recettes des taxes à des fins différentes peut être très forte.

¹⁰ Comme le taux de change compétitif diffère selon les industries, la taxe doit aussi être différenciée. L'auteur suggère par ailleurs qu'elle soit ajustable pour tenir compte des possibles variations du degré de surévaluation.

EFFETS PERVERS DE L'ÉPARGNE EXTERNE

La deuxième cause principale de la surévaluation de la monnaie dans les économies émergentes à revenus moyen est la recherche d'une forte attractivité pour les capitaux internationaux. Il peut sembler paradoxal de considérer un apport de capitaux étrangers comme un obstacle pour le développement économique. La littérature s'est beaucoup concentrée en la matière sur les difficultés soulevées par la volatilité des capitaux étrangers et par l'asymétrie entre les pays riches, qui peuvent s'endetter dans leur propre monnaie, quand les pays émergents doivent s'endetter en devises étrangères, mais l'argument de l'auteur repose, dans le chapitre 6 (rédigé avec Paulo Gala), sur les effets négatifs qui peuvent apparaître dans le cas d'une surévaluation de la monnaie. Selon l'auteur, le déficit du compte courant auquel s'expose un pays ayant recours à l'épargne externe témoigne d'une surévaluation de la monnaie causée par les entrées de capitaux, indépendamment du problème de la « maladie hollandaise » (p. 160). En conséquence, comme l'a souligné le chapitre 4, à travers l'augmentation du pouvoir d'achat des salariés, l'appréciation favorise l'élévation de la propension moyenne à consommer, au détriment de l'épargne interne. Comme dans le même temps, les perspectives de rendement des investissements diminuent du fait de la perte de compétitivité sur les marchés internationaux (y compris le marché interne), la hausse de la consommation est en partie servie par des importations supplémentaires : au lieu d'avoir un accroissement du taux d'investissement, nous avons au bout du compte une substitution de l'épargne interne par l'épargne externe ¹¹.

La seconde moitié du chapitre porte sur l'évaluation empirique de l'effet d'éviction de l'épargne interne par l'épargne externe, généreusement documentée dans l'encadré des pages 167 à 169, et, pour ce qui concerne le cas brésilien, dans les pages 169 à 172. L'auteur situe le taux de substitution de l'épargne interne par l'épargne externe autour de 50 % dans des circonstances normales, ce chiffre pouvant amplement varier (il atteint par exemple 132 % au Brésil sur la période 1994-1999) en fonction du rendement escompté des investissements productifs et du dynamisme de la demande globale.

¹¹ L'auteur ajoute que les profits peuvent aussi baisser du fait de l'augmentation des salaires réels (p. 160), mais il n'y a pas de lien direct dans le cas discuté, car les gains réels des salariés sont censés provenir de la baisse du prix en monnaie nationale des produits importés, et non pas à priori, d'une baisse des profits.

La conclusion qui se dégage du chapitre est qu'en dehors de circonstances particulièrement favorables (économie déjà en croissance rapide et bénéficiant de fortes perspectives de rentabilisation des investissements ; voir aussi p. 50), les stratégies de croissance avec financement externe recommandées par l'« orthodoxie conventionnelle » génèrent d'importants effets pervers du point de vue du développement des pays émergents. L'auteur reprend ainsi à son compte la proposition selon laquelle « le capital se fabrique à la maison » (p. 118).

« Mondialisation et compétition » aborde finalement divers thèmes de l'économie du développement et brasse une matière abondante. Le livre répond à de nombreuses questions dans le champ de l'économie du développement et en soulève parfois de nouvelles.

Si on laisse pour l'instant de côté le problème de la « maladie hollandaise », une première question survient par exemple dès lors que l'on confronte les positions de l'auteur concernant d'une part le taux de change d'équilibre (qui dans ce cas correspond à un solde courant équilibré et idéalement une dette extérieure nulle ou presque, c'est à dire à une balance commerciale approximativement équilibrée) et concernant d'autre part l'importance des débouchés d'exportation du point de vue de la stratégie du « nouveau développementisme ». Si les importations en effet sont censées croître comme les exportations, de sorte que pays perde sur le marché intérieur les débouchés qu'il gagne à l'extérieur, on ne perçoit pas bien l'avantage en termes de dynamique de la demande globale. Un élément de réponse peut cependant être avancé à partir du type d'argumentation employé par l'auteur lui-même : l'extraversion est en effet censée permettre aux firmes de certains secteurs d'approfondir l'exploitation des rendements d'échelle grâce aux marchés internationaux, et d'élever ainsi la valeur ajoutée par tête de la nation. C'est alors l'élévation du pouvoir d'achat qui alimente le processus de croissance, même si, symétriquement, les importations permettent aux firmes étrangères d'en faire autant.

En faisant encore provisoirement abstraction de la « maladie hollandaise », une seconde question tient à la définition du taux de change d'équilibre. Le point de vue selon lequel la position d'équilibre du compte courant correspond à un solde nul est en effet théoriquement et empiriquement fragile. Dans la littérature orthodoxe, il repose sur une représentation formelle irréaliste du système économique, héritière de l'économie néoclassique, dans laquelle les agents choisissent la composition de leur portefeuille d'actif à l'aide d'un calcul d'optimisation

intertemporelle. L'équilibre des balances courantes dans cette optique exprime l'absence de flux internationaux de capitaux, caractéristique d'une situation dans laquelle les portefeuilles, c'est à dire les stocks d'actifs, ont été optimisés et par conséquent stabilisés. Mais les études empiriques ne parviennent pas à établir clairement la stationarité des soldes de balances courantes. Ce fait n'est guère surprenant, puisqu'en théorie, cela supposerait l'existence d'un système complet de marchés et qu'un tel système est pure fiction dès lors que les événements à venir sont fondamentalement incertains. Dans le monde réel, les agents savent bien que les prévisions basées sur l'information disponible peuvent s'avérer systématiquement erronées dans le futur. Par conséquent, faute d'un ancrage fiable pour les prévisions, les choix financiers sont essentiellement et continuellement guidés par l'intuition (à l'image des « animal spirits » mis en avant dans la Théorie Générale de Keynes), ce qui permet de comprendre pourquoi nulle tendance à la stabilisation des stocks d'actifs n'est clairement perceptible dans les données. Dès lors, si le taux de change d'équilibre n'a aucun ancrage du type de celui qu'impliquerait l'annulation des flux de capitaux et la stabilisation des stocks d'actifs, des entrées/sorties nettes de capitaux n'indiquent plus nécessairement une surévaluation/sousévaluation de la monnaie. C'est d'ailleurs ce que reconnaît implicitement Luiz Carlos Bresser-Pereira lorsqu'il note que, dans certaines circonstances, l'apport d'épargne étrangère peut être favorable du point de vue du développement économique. La discussion doit dès lors porter, comme l'auteur le fait d'ailleurs opportunément dans le livre, sur les conditions sous lesquelles l'épargne externe est bénéfique¹².

En ce qui concerne le thème central de la surévaluation de la monnaie, qu'elle provienne d'un afflux excessif de capitaux étrangers ou de la « maladie hollandaise », on pourra aussi se demander pourquoi la discussion théorique ne considère pas la possibilité que les firmes compensent la valeur élevée de la monnaie (exprimée en devises) par une réduction proportionnelle de leur prix de vente (exprimé en monnaie domestique), au lieu de subir passivement la surévaluation. De tels comportements de marge sont en effet fréquemment observés empiriquement et atténuent fortement l'impact des variations du change nominal sur le change réel, comme l'illustre d'ailleurs le cas du Brésil entre 2002 et 2005 (p.172).

¹² L'évaluation empirique du taux de substitution de l'épargne interne par l'épargne externe autour de 50 %, dans des conditions normales, laisse entendre qu'il y a bien au bout du compte une contribution nette de l'épargne étrangère au financement de l'économie, ce que l'auteur entrevoit d'ailleurs comme une possibilité (p. 163), bien qu'il ne traite par la suite que des effets négatifs.

La lecture d'un nouveau livre suscite toujours de nouveaux questionnements, améliore la compréhension des phénomènes observés et permet de nouveaux développements. « Mondialisation et compétition » foisonne d'idées stimulantes, d'illustrations empiriques et de références à la littérature et à l'histoire récente qui en font un outil précieux pour les spécialistes de la discipline (brillamment mis en perspective dans la préface par Robert Boyer), et, pour les non-spécialistes, un ouvrage stimulant pour comprendre les questions essentielles concernant la croissance et le développement des économies émergentes. L'exposé n'a pas la rigueur mathématique qu'affectionne l'« orthodoxie conventionnelle », mais c'est justement l'intérêt de ce livre, où les représentations artificielles qu'induit la formalisation à tout prix laissent la place aux vues pénétrantes de l'auteur sur les rouages réels de l'économie mondiale.