
COMPTES RENDUS

Christian Deblock et Henri Regnault (dir.), *Nord-Sud. La reconnexion périphérique*, Athéna Editions, 2006, 306 p.

Cet ouvrage est issu du colloque du RINOS (Réseau Intégration Nord-Sud) organisé par le Centre d'Etudes internationales et Mondialisation (CEIM) à Montréal en juin 2005. Au travers d'études de cas couvrant les cinq continents, il pose la question des différentes modalités d'intégration Nord-Sud et de leurs conséquences en termes d'inégalités et de recomposition sectorielle, de l'emploi et des territoires.

L'intégration Nord-Sud s'est amplifiée au cours des dernières décennies, dans le cadre notamment de la division internationale des processus productifs (DIPP), avec des succès variables et surtout des modalités différentes d'intégration dans le temps et dans l'espace : d'une part, les cadres juridiques et institutionnels d'intégration ont beaucoup évolué au cours des cinquante dernières années, et, d'autre part, les Etats-Unis, l'Europe ou le Japon n'ont pas la même approche de leur relation au Sud. Avec les pays en développement qui comptent pour les deux tiers des membres de l'OMC, le rapport de force s'est modifié dans les relations multilatérales, même si les alliances Sud-Sud sont aussi fragiles qu'au Nord. D'ailleurs, l'échec du cycle de Doha ne se limite pas à une opposition Nord-Sud et révèle aussi les divergences d'intérêts des pays du Sud face à des sujets sensibles comme l'agriculture. S. F. Turcotte et G.J. Lord illustrent en ce sens les freins à l'émergence d'un G3 (Afrique du Sud, Brésil, Inde) dans les négociations au sein de l'OMC. Avec l'essoufflement du système multilatéral, le régionalisme semble prendre la relève avec 84 accords commerciaux régionaux signés entre 2001 et 2005 et une montée en puissance des accords signés entre pays développés et en développement. Le contenu de ces accords a largement évolué depuis les régimes préférentiels non réciproques mis en place dans les années 1970 par l'Europe communautaire. La signature de l'ALENA en 1992 marque un tournant vers des régimes de zones de libre-échange, solution choisie comme cadre des relations euro-méditerranéennes ou pour des accords transcontinentaux avec l'Afrique du Sud (1999) ou le Mexique (2000). Quant à l'Asie, elle présente un modèle spécifique d'intégration régionale *de facto*, le grand nombre d'accords signés ayant peu dynamisé les échanges. E. Boulanger montre que l'intégration asiatique s'est essentiellement construite à partir de la décomposition de la chaîne de valeur des grands groupes japonais dans leurs réseaux d'Asie. Une autre particularité de l'intégration asiatique peut être trouvée dans l'Initiative de Chiang Mai, qui vise à relier les réserves monétaires des pays de l'ASEAN, du Japon, de la Chine et de la Corée, pour faire face à d'éventuelles crises financières ou attaques spéculatives. D'une certaine manière, l'intégration monétaire précède des formes plus évoluées d'intégration, à l'inverse du processus qu'à connu l'UE. H. Regnault et C. Deblock proposent, à la lumière de ces évolutions récentes, une réflexion sur le

dépassement de la dichotomie régionalisme/multilatéralisme, illustré notamment par le chapitre de P. Petit sur le Mercosur. M. Abbas aborde la question critique de la place des pays en développement dans le cadre de l'OMC.

Quels sont les effets de l'intégration Nord-Sud ? Observe-t-on une convergence des revenus entre et au sein des pays comme le prédit le modèle HOS ? Quelles sont les recompositions en œuvre sur les plans sectoriel, de l'emploi et des territoires ? La convergence observée en Europe semble davantage le fait de mécanismes de solidarité budgétaire que des effets du commerce. Cela explique aussi, selon V. Ventura-Dias, l'absence de dynamique de convergence entre l'Amérique latine et les Etats-Unis, dont les accords ne prévoient pas de tels mécanismes de transfert. Concernant les inégalités internes, C. Ehrhart met en évidence des inégalités plus forte en Amérique latine qu'en Asie de l'Est et le fait que les investissements directs étrangers, en tant que modalité particulière de l'ouverture internationale, tendent à exacerber les inégalités de revenu. L'intégration influe également sur les inégalités au sein des pays du Nord comme le montre N. Phillips au travers de l'impact des migrations du Sud vers les Etats-Unis. A l'évidence, le cadre théorique de l'égalisation des rémunérations factorielles est bien trop étroit pour rendre compte de l'impact du choc que représente le processus d'ouverture internationale, tant les effets de recomposition sont divers. L'échec du cycle de Doha est révélateur des enjeux de la libéralisation agricole qui pourrait bien constituer un piège à long terme pour les pays du Sud : hausse des prix mondiaux suite à la fin des subventions agricoles au Nord, risque de spécialisation peu porteuse pour les grands pays exportateurs, difficultés d'accès à une agriculture propre, etc. Sur le plan industriel, la division internationale des processus productifs s'approfondit et s'étend tout au long de la chaîne de valeur. Les investissements directs étrangers constituent dans ce processus une sorte de baromètre de l'état de développement des pays d'accueil. Le chapitre de N. Avallone et S. Chédor offre une comparaison édifiante des IDE français dans les PECO et dans les pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée (PSEM) : dans le premier cas, les IDE suivent une logique horizontale visant à dupliquer l'appareil de production. Dans le deuxième cas, il s'agit davantage d'une stratégie verticale de délocalisation de segments de production (composants, assemblage...)¹. La libéralisation commerciale est supposée permettre une baisse des prix en éliminant les rentes perçues par les producteurs nationaux. H. Regnault et C. Deblock avancent avec prudence et soulignent les effets de redistribution de rente inter et intra-filières, illustrés par le cas de l'industrie agroalimentaire au Maroc et au Chili. Ils insistent également sur les conséquences de ces mutations sectorielles sur la structure de l'emploi, la redéfinition du rapport salarial et des systèmes de protection sociale.

¹ Voir aussi la contribution de D. Nicet-Chenaf et A. Wachs, « Le risque d'un effet d'éviction des pays du bassin méditerranéen avec l'élargissement de l'Union européenne », dans Catin M., Regnault H. (dir.), *Le Sud de la Méditerranée face aux défis du libre-échange*, L'Harmattan, 2006.

Si la mondialisation révèle les fractures entre les individus selon leurs capacités à en intégrer les possibles bienfaits, il en est de même pour les territoires. L'intégration croissante aux échanges vient stigmatiser les atouts et les faiblesses des régions. E. Léonard et B. Losch notent le risque de divergence entre un Mexique agricole « utile » et un Mexique rural pauvre et « désagrarisé ». On pense aussi à l'exemple des *maquiladoras*, ces industries d'assemblage qui ont proliféré le long de la frontière américaine depuis la signature de l'ALENA ou encore aux disparités croissantes observées entre la Chine côtière, fortement insérée dans les échanges, et la Chine intérieure. J-L. Rastoin, N. Ayadi et J-C. Montigaud proposent quant à eux une grille d'analyse de la vulnérabilité différenciée des régions du sud de l'Europe face à la concurrence des productions de fruits et légumes des pays du Sud.

Chacun pourra tirer de cet ouvrage une sorte d'état des lieux de la mondialisation, de ses modalités, de ses effets. Il confirme aussi le fait que le débat s'est déplacé. La question « pour ou contre la mondialisation ? » n'a plus de sens, tant elle semble inévitable et tant ses potentialités en termes de développement sont importantes. La vaste problématique, pour les pays du Nord comme pour ceux du Sud, est de savoir comment « gérer » au mieux la mondialisation.

Christophe Van Huffel

LÉAD, Université du Sud Toulon-Var

Maurice Catin et Henri Regnault (dir.), *Le Sud de la Méditerranée face aux défis du libre-échange*, L'Harmattan, 2006, 305 p.

Cet ouvrage présente une sélection d'articles présentés au colloque « Europe-Méditerranée : relations économiques internationales et recomposition des espaces » organisé par le GDR du CNRS EMMA (Economie de la Méditerranée et du Monde Arabe) à Madrid en juin 2004. Ces articles, dans leur diversité, visent à rendre compte des grands défis auxquels doivent faire face les pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée (PSEM).

Le régime préférentiel non réciproque de la Politique Méditerranéenne Globale (PMG) lancé dans les années 1970 n'a pas donné lieu à la dynamisation industrielle escomptée : rentes de protection qui conduisent à des prix élevés et à une qualité médiocre des produits, frein aux importations de biens d'équipement plus intensifs en technologie, biais anti-exportateur, etc. Les quelques réussites qui peuvent être soulignées concernent des exportations manufacturières dans le cadre des trafics de perfectionnement, l'apparition de quelques spécialisations naissantes (secteur électrique et électronique notamment) ou encore l'accélération des investissements étrangers (résultant essentiellement d'opérations de privatisation). Le passage à un régime préférentiel réciproque en 2008 est ainsi attendu comme une « thérapie de choc » qui devrait favoriser les mutations structurelles des économies sud-méditerranéennes. Le volet « politiques commerciales », pourtant, ne suffira pas à lui seul à relever les défis de quatre ordres analysés dans cet ouvrage.

Le premier défi tient dans la confrontation des PSEM à la concurrence internationale. Si l'impact de l'émergence des pays d'Asie est encore limité du

fait de l'éloignement géographique, la concurrence des pays de l'Est est, par contre, réelle. D. Nicet-Chenaf et A. Wachs analysent cet effet d'éviction à partir d'un modèle gravitaire en données de panel. Globalement, il semble que les Pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO) soient plus à même de s'intégrer dans les flux d'échanges que les PSEM, en raison notamment de meilleurs niveaux d'infrastructure, d'ouverture et d'une plus grande attractivité des investissements directs étrangers (IDE). De manière plus précise, différents types d'asymétries sont relevées entre les PSEM et les PECO quant à leurs relations avec l'UE15 : (i) les liens institutionnels, où s'oppose une démarche de pleine intégration des PECO à l'UE et une simple logique de partenariat avec les PSEM ; (ii) la nature des échanges et la qualité des spécialisations, avec un contraste entre une progression des PECO vers des échanges intra-branches, une différenciation des produits et une remontée en gamme de la production alors que les PSEM restent davantage figés dans une complémentarité nord-sud traditionnelle inter-branches et un faible contenu en technologie des exportations ; (iii) l'attractivité en matière d'IDE, les PECO attirant 7,5 % des IDE européens hors de l'Europe contre 0,87 % pour les PSEM.²

Sur ce dernier point, la contribution de C. Berthomieu et H. El Ouardani sur le cas tunisien est représentative : l'enquête réalisée auprès de 150 PME étrangères installées en Tunisie révèle que l'attractivité du pays se limite essentiellement aux PME internationales et reste faible pour les grandes firmes multinationales, notamment du fait de l'étroitesse du marché national. La nécessité d'approfondir l'intégration sud-sud n'est pas une problématique nouvelle, mais elle est restée jusqu'à présent un vœu pieux.

Les blocages observés sur le plan de l'intégration internationale renvoient à des blocages internes et au défi de la productivité. Les analyses de J. Bouoiyour sur les écarts de productivité entre les firmes marocaines et étrangères ou de M.K. Abdelaoui et L. Grimal sur le rôle du capital humain au Maroc et en Tunisie aboutissent aux mêmes constats : le retard de ces pays en matière d'éducation est lourd de conséquences (i) sur le plan des spécialisations productives, puisque les niveaux insuffisants de capital humain ne permettent pas de monter en gamme vers des secteurs plus intensifs en technologie, moins soumis à la concurrence internationale et à plus forte valeur ajoutée ; (ii) en termes d'effets d'entraînement et de transferts technologiques, puisque les capacités d'absorption sont insuffisantes. La fracture numérique diagnostiquée par A. Ben Youssef est sur ce plan illustrative.

De manière plus profonde, les faiblesses économiques des PSEM sont liées à un ensemble de blocages institutionnels et politiques. I. Guetat et F. Serranito montrent que l'instabilité institutionnelle et les conflits qui caractérisent la région sont source de chocs exogènes qui fragilisent la croissance et limitent le processus de convergence des PSEM vers les niveaux de revenu par tête de l'Union européenne. Le défi démocratique doit conduire à

² Voir aussi le chapitre de N. Avallone et S. Chédor, « Commerce intrafirme français avec les nouveaux Etats membres et les partenaires méditerranéens », dans Deblock C., Regnault H., *Nord-Sud. La reconexion périphérique*, Athéna Editions, 2006.

garantir la pérennité et la crédibilité des régimes politiques, favorisant un cadre institutionnel stable aux agents économiques les plus dynamiques.

Vu l'ampleur de ces trois premiers défis, on peut aisément comprendre que « l'équation démo-socio-économico-politique des PSEM n'a pas de solution dans les années qui viennent sans activation de la soupape migratoire ». Sur le plan géographique, l'échelle euro-méditerranéenne trouve ici toute sa pertinence, là où les tensions économiques de la rive sud font face aux tensions démographiques de la rive nord, supposant de possibles convergences d'intérêt au-delà même des considérations sécuritaires. La gestion des migrations pose cependant toute une série de problèmes détaillés par D. Nakache dans son analyse comparative des migrations sud-nord aux Etats-Unis et en Europe. E.M. Mouhoud et J. Oudinet différencient quant à eux les comportements migratoires en Europe selon leur nature intra ou extra communautaire.

Malgré la volonté presque unanime des PSEM à s'engager dans le jeu de la libéralisation économique dans le prolongement des politiques d'ajustement suivies depuis le début des années 1980, il apparaît clairement que la zone méditerranéenne a pris du retard dans son insertion au marché mondial, et plus particulièrement dans ses relations avec l'UE. Au total et en moyenne, le revenu par tête est resté stationnaire depuis 1985 dans l'ensemble des PSEM. En 30 ans, le développement économique de ces pays n'a pas convergé avec celui des pays de la communauté européenne : taux d'investissement insuffisants, échanges commerciaux peu diversifiés et très dépendants de l'Europe, assainissement macro-économique fragile, flux financiers faiblement porteurs de développement et faiblesse du commerce intra-zone restent les grands traits caractéristiques de ces pays.

Christophe Van Huffel

LÉAD, Université du Sud Toulon-Var

Alain Rallet et André Torre (eds.), *Quelles proximités pour innover ?* Collection Géographies en liberté, L'Harmattan, 2007, 221 p.

Cet ouvrage collectif coordonné par A. Rallet et A. Torre cherche à faire le bilan sur les avancées dans le domaine de l'économie géographique de l'innovation et de la connaissance, sur les recherches en cours et les interrogations qui subsistent. A. Rallet et A. Torre, dans leur présentation introductive de l'ouvrage, résument parfaitement le propos. (i) L'innovation est spatialement très concentrée dans certains pays au niveau mondial, dans certaines régions dans les économies concernées, et même souvent dans des territoires particuliers qui peuvent être décrits comme des systèmes d'innovation localisés ou des clusters technologiques. (ii) Le caractère fortement localisé de l'innovation n'implique pas que la proximité géographique joue un rôle essentiel dans la circulation des connaissances.

A partir de ce double constat, les pistes de recherche évoquées sont nombreuses.

- Les dimensions organisationnelles et institutionnelles ne doivent-elles pas être d'abord prises en compte pour expliquer l'origine et la manifestation des externalités de connaissance ? D'ailleurs, même si la localisation des établissements, des fonctions et des segments de production de l'entreprise dépend des économies d'agglomération qu'offrent les territoires, on ne peut ignorer que « bénéficier des externalités exige, de la part des firmes, de coûteux efforts d'organisation » (Gallaud et Torre, chapitre VIII).

- Les avantages de la proximité géographique de firmes et/ou d'activités de recherche-développement concurrentes peuvent être anéanties par la perte de secrets de fabrication et les vertus de la proximité géographique sont peut-être à rechercher dans la complémentarité et la transposabilité des techniques et des processus plus que dans la similitude.

- Les échanges de connaissance tacite, contextuelle, difficilement diffusable à distance supposent-ils, seuls, une réelle proximité géographique ? Si c'est le cas, il faut en déduire que les besoins de communication et la recherche d'information sont territorialement marqués à certains stades du processus d'innovation des firmes et que la proximité géographique peut n'être qu'un avantage temporaire et la localisation « optimale » de ce point de vue profondément changeante en dynamique. Ainsi les auteurs tendent à souligner, comme propos d'étape, que la relation à l'espace des activités d'innovation « se matérialise au cours d'un processus évolutif caractérisé par des phases...qui impliquent des moments où le lien de proximité géographique est fort, voire intense, et d'autres où il tend à devenir totalement superflu » (p. 15).

Beaucoup d'autres aspects peu développés dans l'ouvrage pourraient être considérés. (i) Les variétés de clusters selon le niveau de développement des régions. (ii) Le fractionnement et le développement de la multinationalisation des activités de recherche-développement, qui prolongerait le premier chapitre reproduisant un article de R. Lallement, E.M. Mouhoud et S. Paillard paru dans *Région et Développement*, n° 16-2002. (iii) La pérennité des clusters et leur évolution en termes de diversification/spécialisation derrière la mobilité et le renouvellement des activités.

En l'état, l'ouvrage rassemble utilement, en neuf chapitres, les contributions de dix-huit auteurs couvrant de manière saisissante un large pan de la recherche française en la matière.

Maurice Catin

LEAD, Université du Sud Toulon-Var

Jordi Surinach, Rosina Moreño, Esther Vayà (eds.), *Knowledge externalities, innovation clusters and regional development*, Edward Elgar, 2007, 320 p.

L'ouvrage coordonné par Jordi Surinach, Rosina Moreño et Esther Vayà est une des retombées du programme d'action COST de coopération européenne sur les activités de recherche. Il est issu de manière précise d'un colloque organisé à l'Université de Barcelone en juin 2005. Les articles retenus dans l'ouvrage sont regroupés en trois parties. La première partie examine, sur

le plan théorique, le rôle des économies d'agglomération et des externalités de connaissance dans les systèmes régionaux d'innovation (P. Cooke, chap. 1 ; M. Lehrer, chap. 2 ; J. Vicente, Y. Dalla Pria et R. Suire, chap. 3 ; F. Belone, chap. 4). La deuxième partie propose un ensemble d'analyses empiriques en la matière (C. Autant-Bernard et N. Massard, chap. 5 ; A. Bonaccorsi et alii, chap. 6 ; M. Buesa et alii, chap. 7 ; F.X. Molina-Morales et alii, chap. 8 ; J.M. Azagra Caro, chap. 9 ; L. Santamaria Sanchez et alii, chap. 10). La troisième partie analyse sous différentes facettes l'impact de l'innovation et du capital humain sur la croissance régionale, les processus de rattrapage et de convergence (A. Di Liberto, chap. 11 ; R. Basile, chap. 12 ; F.G. van Oort et O. Raspe, chap. 13).

Cet ouvrage est riche par la variété des approches offertes dans le domaine de l'économie géographique de l'innovation et de la connaissance. Il complète et dépasse ainsi l'ouvrage de A. Rallet et A. Torre (2007)³ sur différents plans, en y retrouvant, aux côtés de contributions d'auteurs espagnols, italiens, allemands, hollandais et britanniques, des auteurs français spécialisés dans le domaine.

Quelques chapitres peuvent être particulièrement signalés.

M. Lehrer étudie sur un plan historique au cours des XIXe et XXe siècle en Allemagne quatre secteurs de haute technologie dont les performances ont été très différentes. La diffusion des connaissances clés a suivi des processus variés selon les industries : relations de long terme entre universités et firmes dans la chimie organique ; alliances stratégiques mouvantes dans l'industrie électrique ; mise en place d'incubateurs régionaux à la base du développement de *start-up* technologiques dans les biotechnologies... Les trajectoires multiples suivies font suggérer que des coûts de transactions complexes et des innovations organisationnelles sont inséparables du développement de la connaissance et des innovations techniques.

J. Vicente et alii avancent que la formation d'un cluster résulte de décisions de localisation en séquence de firmes ayant des préférences hétérogènes. De leur approche, on peut en déduire que (i) l'incertitude et les stratégies indépendantes favorisent l'agglomération des firmes par effet d'imitation, par effet de réputation, de «marketing territorial» et/ou par la recherche d'économies d'agglomération génériques, amenant peu de relations interfirmes et de transferts de connaissances au sein du cluster, (ii) la coordination, les politiques locales ciblées de formation et de recherche favorisent l'agglomération, dans un contexte donné de concurrence et de division du travail, pouvant donner lieu à des relations privilégiées et des effets d'entraînement technologique interfirmes.

De manière précise, C. Autant-Bernard et N. Massard cherchent à analyser, sur données individuelles (822 firmes), pour les départements français et 24 secteurs, à partir d'une fonction de production élargie, le rôle sur la productivité de différents types d'externalités : les externalités «pécuniaires», liées au degré de spécialisation/diversité industrielle initial, les externalités «pécuniaires» liées au marché du travail, les externalités de connaissance associées à la R&D et les effets externes de débordement inter-départementaux.

³ Voir compte-rendu *supra*.

De ce travail d'envergure, les résultats mitigés obtenus, selon nous, sont liés à la difficulté de capter la complexité des effets de débordement intra et intersectoriels et surtout à l'omission de variables spécifiant le niveau de développement des territoires conditionnant les dynamiques de spécialisation/diversification et les stratégies de localisation polyrégionale des firmes (conduisant à des effets de débordement géographique liés au degré de dépendance décisionnel des établissements au siège social)⁴.

M. Buesa et alii estiment une fonction de production de connaissance sur les systèmes régionaux d'innovation espagnols en prenant le nombre de brevets comme variable expliquée et quatre grands facteurs explicatifs : la taille et la structure de production (PIB ; valeur ajoutée, emploi, exportations selon les secteurs de haute et de basse technologie), c'est ce facteur qui apparaît déterminant ; les universités (recherche, thèses, étudiants avancés...) ; les firmes industrielles innovatrices (activités de R&D...) ; les services favorisant l'innovation (dépenses et effectifs de R&D...).

F.X. Molina-Morales et M.T. Martinez Fernandez, à partir d'une enquête portant sur 154 firmes dans la région espagnole de Valence font apparaître que l'innovation de produits ou de processus (définie par la combinaison de plusieurs critères) dépend selon une courbe en U inversé de la taille, du nombre de firmes et des interactions sociales au sein d'un cluster – effet non linéaire évalué à partir de variables quadratiques – et de la diversité des institutions locales, laissant suggérer l'existence d'une taille critique dans les économies d'agglomération en l'absence de politiques locales.

Le rôle de l'éducation sur la croissance régionale est analysé dans le cas de l'Espagne par Adriana di Liberto. L'éducation primaire apparaît fondamentale dans les zones les plus pauvres et un capital humain plus qualifié est nécessaire dans des économies plus développées, laissant apparaître une relation différente entre capital humain et croissance à différentes étapes de développement.

Par d'autres méthodes et dans une étude appliquée aux régions européennes, Roberto Basile montre que, s'il existe des effets de débordement des régions voisines, les niveaux de développement et d'éducation initiaux ont des effets non linéaires sur la croissance régionale.

L'étude de la croissance urbaine appliquée à 496 communes hollandaises menée par van Oort et Raspe utilise des indicateurs de R&D, d'innovation et de connaissance des travailleurs sans que l'effet (de taille) d'agglomération apparaisse décisif à ce niveau géographique d'analyse.

⁴ Voir de manière générale M. Catin et N. Massard (dir.), *Polarisation des activités de recherche-développement et diffusion géographique des connaissances*, Rapport CRERI-CREUSET-IFREDE, Commissariat Général du Plan, Paris, 2003 ; M. Catin et C. Hendrickx-Candéla, « Concentration et spécialisation régionales des activités de R&D en France », *Economies et Sociétés*, Série W, n° 4, 2003 ; M. Catin, « Localisation des activités de recherche-développement et développement technologique des régions », *Cahiers Lillois d'Economie et de Sociologie*, n° 43-44, 2004 ; M. Catin et S. Ghio, « Concentration parisienne et dynamique des régions françaises », dans A. Bailly et J. M. Huriot (dir.), *Villes et croissance, théories, modèles, perspectives*, Anthropos-Economica, Paris, 1999.

En conclusion, la lecture des travaux présentés dans cet ouvrage est particulièrement conseillée aux chercheurs confrontés aux problèmes théoriques et pratiques des clusters et à la boîte noire que constituent les *knowledge spillovers*.

Maurice Catin

LEAD, Université du Sud Toulon-Var

R. Rutten, F. Boekema, (eds.), *The Learning Region. Foundations, State of the Art, Future*, Edward Elgar, Northampton, USA, 2007, 301 p.

L'ouvrage dirigé par R. Rutten et F. Boekema réunit treize contributions sur la « *Learning Region* », terme censé décrire un espace régional caractérisé par des processus spécifiques d'apprentissage, dont les effets de long terme influencent sa trajectoire de développement économique.

Le concept de « *Learning Regions* » est né au milieu des années 1980, suite à la mise en évidence par les géographes californiens (Scott, Storper, Harisson) de la diversification productive croissante de régions américaines et européennes. Il apparaît notamment à l'intersection de trois courants : les approches en matière de systèmes nationaux et régionaux d'innovation (Lundvall, Boekema), les travaux concernant les processus d'apprentissage et les échanges d'information entre les petites et moyennes entreprises au sein des districts industriels (Asheim, Florida) et, enfin, les approches qui mettent en relation les réseaux d'entreprise et les processus d'innovation (Morgan).

Le concept de « *Learning Regions* » suppose une relation entre changement technologique et croissance régionale. Les nouvelles industries bénéficient, à l'origine, de plusieurs alternatives en matière de localisation, les *windows of locational opportunities* ; cependant, une fois certains choix effectués, ils engendrent des situations de *lock in* au sein de dynamiques d'innovation et d'apprentissage localisées, génératrices d'externalités d'agglomération irréversibles. Ce processus de « *how industries create regions* » conduit, à partir d'un certain seuil de développement économique, à une différenciation des trajectoires d'industrialisation.

L'ouvrage de R. Rutten et F. Boekema est composé de trois parties qui apparaissent dans le titre : *les Fondements conceptuels*, avec des articles de M. Storper, R. Florida, B. Asheim, K. Morgan sur la naissance même du concept de *Learning Region*, *Les Développements analytiques*, avec des articles de R. Rutten et S. Boekema, E. Malecki et G. Hospers, L. Oerleman, M. Meeus et P. Kenis, P. Cooke, M. Lorenzen, N. Bellini et M. Landabaso sur les applications du concept dans des cas empiriques et enfin *les Pistes du Futur*, avec un article de R. Rutten et S. Boekema. L'ensemble de ces articles, à l'exception de celui de P. Cooke et des parties introductive et conclusive, est composé de reprises de papiers publiés dans la deuxième partie des années 1990. L'intérêt de l'ouvrage réside, en ce sens, dans le recueil de textes fondamentaux qui ont marqué les échanges entre chercheurs sur ce thème, depuis une quinzaine d'années. Cependant, ce choix constitue également le point faible de l'ouvrage, car il apporte peu de nouveaux éléments dans le débat scientifique

d'aujourd'hui, d'autant plus que la conclusion de R. Rutten et F. Boekema ne donne pas réellement les clés pour une lecture actualisée.

Michel Dimou
Université de La Réunion

Allen J. Scott, *On Hollywood, The Place, The Industry*, Princeton University Press, 2005, 200 p.

Pourquoi les centres de décision et de production cinématographiques américains demeurent toujours concentrés géographiquement à Los Angeles alors que la diffusion est aujourd'hui mondiale ? À l'ère de la mondialisation, quelles sont les raisons qui expliquent la puissance et la pérennité du « cluster de Hollywood » depuis près d'un siècle ?

Au début du XX^{ème} siècle, le climat tempéré et la diversité des décors ne suffisent pas à expliquer l'établissement de l'industrie cinématographique en Californie. Comme contre exemple, la capitale du cinéma avant 1914 est Paris. Pour autant la Côte d'Azur, pourtant proche de la capitale française de quelques heures de train n'a pas eu les mêmes destinées alors qu'elle bénéficiait d'un meilleur environnement.

La raison principale est économique. Le levier est venu de la paralysie du secteur provoquée par un trust regroupant les détenteurs de matériel de projection à New York. En se déplaçant à Los Angeles, les jeunes énergies créatives et commerciales comme Fox, Chaplin ou Keystone se libèrent et s'appuyèrent sur le bassin de travail spécialisé qui s'était formé lors des tournages saisonniers. Autre facteur de développement rapide : la priorité est donnée au contenu. En offrant de longs métrages grand public avec des acteurs identifiés, Hollywood fait ainsi immédiatement émerger son propre *star system*.

Dès 1919, les majors ont établi leur suprématie mondiale. Les *big fives* – Fox, Paramount, MGM, Universal, Warner – et les *little three* – Columbia, United Artists, Universal – combinent les trois fonctions qui font encore toujours d'elles des *US studios* : production-distribution-exhibition (aujourd'hui diffusion).

Jusqu'aux années 1950, l'organisation industrielle d'Hollywood est verticalement intégrée au sein des studios. L'activité y est « routinière » sans pour autant être fordiste. La plupart des intervenants de la production sont des employés permanents. Mais dans les années 1950-1980, l'industrie cinématographique californienne se transforme en organisation verticale désintégrée en raison d'un arrêt anti-trust [Arrêt Paramount, 1948] et de l'apparition de la télévision comme concurrent principal. La transformation est accélérée par les difficultés financières de l'industrie cinématographique dans les années 1960, notamment illustrée par la vente de la majeure partie des studios de 20th Century Fox à la suite de l'échec commercial du film « Cléopâtre ».

Aujourd'hui les studios externalisent une grande partie des productions et ne prennent plus directement en charge que les films les plus importants ou

les plus prestigieux. Dans les faits, la plupart des films sont issus de filiales ou de sociétés indépendantes liées contractuellement.

La concentration géographique et le dynamisme d'une multitude de petites sociétés flexibles, spécialisées et canalisées par les studios donnent encore et toujours à Hollywood un avantage sur le reste du monde. Les majors demeurent la pièce centrale en apportant leur indispensable caution financière à des investissements à haut risque, leur puissant pouvoir de « deal making » et surtout, leur inégalable réseau de distribution mondial.

La première étape de la vie d'un film réside dans sa sortie en salle. Or, la multiplication des sorties et les économies d'échelle à réaliser par titre conduisent les distributeurs à provoquer une exposition – et a priori une consommation massive – dans tous les grands pays occidentaux lors de la première semaine de la sortie en salle. A noter cependant que la stratégie était autrefois de diffuser peu à peu les films en « tache d'huile » en utilisant le « bouche à oreille ». Cette stratégie est aujourd'hui celle du cinéma indépendant.

Dans les années 1950-1980, alors que les revenus des studios ont chuté, les nouvelles exploitations audiovisuelles (chaînes câblées, Vidéo) ont permis de créer un marché pour le film indépendant et donner naissance à des *mini majors* : Miramax, New Line, Orion, Cannon, Carolco. Depuis, cohabitent deux secteurs parallèles et liés : l'un celui des studios de *mass audience* avec des budgets de marketing et de production adaptés ; l'autre indépendant ou semi indépendant avec des films à budget limité et des audiences ciblées, des niches.

Les indépendants créent les niches d'audience. Quand la niche devient suffisamment intéressante, les studios l'investissent à travers des filiales (« *subsidiaries* »). Ainsi certains studios ont acquis les *mini majors* comme Miramax (Disney), New line (Warner) ou Orion (MGM). D'autres ont choisi de créer *ex nihilo* des filiales soumises aux mêmes règles que les indépendants (Sony Classic, Fox Searchlight, Universal Focus, Paramount Classic). Ces *subsidiaries* permettent aux majors de saisir les nouvelles tendances à leur origine, de repérer les jeunes talents et de couvrir toutes les niches d'audience pour un budget limité. Par exemple les budgets des films produits par Fox Searchlight ne dépassent généralement pas 5 à 7 millions de dollars. Seule différence majeure, les *subsidiaries* bénéficient pleinement du réseau de distribution des majors.

En 2000, les revenus en salle (*box office*) du secteur indépendant s'élevait à 38 milliards de \$ (pour 221 films sortis), ceux des *subsidiaries* à 14,3 milliards (80 films sortis) et ceux des majors à 55,6 milliards (pour 111 films sortis).

La sortie en salle est une étape indispensable mais pas unique. Les autres fenêtres d'exposition des films (« *windows* ») en vidéo et en télévision sont aujourd'hui des exploitations indispensables. Les revenus annuels issus du *box office* sont seulement passés de 5,7 milliards de dollars en 1980 à 7,7 milliards en 2000 aux Etats-Unis. Les revenus de la vente et location de vidéo s'élevaient en 2001 à 22,5 milliards de \$.

Quant à la puissante activité télévisuelle, elle est un élément essentiel de la structure du cluster. Intégrée à l'industrie cinématographique, l'industrie

télévisuelle est soumise à la même organisation générale et aux mêmes acteurs principaux.

Apparue dans les années 1940-1950, la télévision est d'abord considérée comme une concurrente directe de l'industrie cinématographique. Dans les années 1950, les chaînes historiques ABC, CBS, NBC, et la production de programmes TV, sont d'ailleurs concentrées sur New-York. Or dès la fin de la décennie, les deux secteurs se lient puis s'imbriquent totalement. En 1960, 40 % des programmes TV étaient produits à Hollywood, aujourd'hui c'est le cas à plus de 90 %.

L'ouverture du marché aux chaînes du câble en 1977 – 29 % des Américains ont la télévision par le câble en 1980, 67,2 % en 1998 –, la dérégularisation, et la possibilité pour les chaînes de produire les programmes à partir de 1991, ont conduit les majors à s'impliquer dans la diffusion TV. Le premier groupe à sauter le pas sera le groupe News Corps, propriétaire de 20th Century Fox, en lançant la chaîne Fox en 1986.

Aujourd'hui, les majors et les plus grandes chaînes hertziennes américaines (« *TV Networks* ») sont réunies au sein des mêmes conglomérats de communication. Warner Bros et les chaînes HBO et CW – en partage avec Paramount – font partie du groupe AOL Time Warner, 20th Century Fox et la chaîne Fox relèvent de News Corporation, Universal et NBC constituent NBC Universal (General Electric), ABC et Dream Work relèvent de la Walt Disney Company, enfin Paramount et CBS étaient encore récemment affiliés à Viacom. Sony est le seul groupe n'ayant pas dans son portefeuille de *TV network*. Le groupe Sony reste néanmoins un producteur incontournable avec dans son portefeuille les deux studios Columbia et Metro Goldwyn Mayer.

L'activité télévisuelle est polarisée autour des *networks* en tant que diffuseurs, et des majors en tant que producteurs et distributeurs. En effet, les majors sont très souvent les producteurs délégués des séries TV, que ce soit à travers leurs filiales ou le maillage contractuel qui les lient à des sociétés indépendantes. Ensuite, la décision de financer, de diffuser et de promouvoir les séries appartient aux *US networks* issues de ces mêmes groupes. Enfin, contrairement à l'Europe, le marché TV est hautement concurrentiel et les chaînes ne sont pas en mesure de financer l'intégralité du budget de production. Aussi, seul le succès à long terme de la série et la distribution nationale et internationale assurées par les majors peuvent mener un programme à la rentabilité. Tout comme l'industrie cinématographique, les majors assument les trois fonctions principales : production-distribution-diffusion.

Il est à noter que nous ne sommes cependant pas dans une situation d'oligopole. Le dynamisme d'Hollywood vient aussi d'une concurrence farouche entre les grands groupes de communication comme entre les indépendants. L'intégration verticale est promue, car elle évite le partage des recettes hors groupe. Mais elle est loin d'être la règle. Un tiers seulement des séries TV de *prime time* est produit, diffusé et distribué par le même studio. Dans un contexte ultra concurrentiel, la priorité est toujours donnée au meilleur programme, en qualité comme en rentabilité. Il n'est donc pas rare qu'une chaîne diffuse une série TV produite et distribuée par un groupe concurrent.

Quelques différences avec l'industrie cinématographique peuvent être notées. En raison d'un financement plus accessible, les sociétés de production

indépendantes sont beaucoup plus nombreuses et légères dans l'industrie TV. Une heure de fiction TV coûte en moyenne deux millions de dollars, un film coûte cinquante millions. Une partie des productions comme le divertissement ou les *talk shows* restent à New York. Enfin, je voudrais ajouter que, fait plus récent, les programmes de jeux ou *reality* comme «American idol», ont inversé le schéma de dépendance vis-à-vis des studios. Ces programmes sont en général issus de concepts testés à l'étranger («formats») et dont le budget de production peut être entièrement financé par les diffuseurs. Ainsi ces programmes rentables sur le seul marché américain, se trouvent aujourd'hui être à la fois produits à Hollywood et distribués non pas par les studios mais par des groupes audiovisuels européens comme Fremantle (RTL) ou Endemol.

Outre les majors et les conglomérats dont elles font partie, quatre facteurs génèrent une croissance endogène et permettent au cluster de Hollywood de maintenir sa position de leader : 1) la concentration géographique de tous les réseaux de production : les studios, les indépendants, les fournisseurs de services spécialisés techniques et créatifs, 2) un marché du travail local constamment renouvelé par de nouveaux talents venus du monde entier, 3) des institutions dynamiques, 4) l'interaction positive d'Hollywood avec d'autres industries proches et implantée en Californie et notamment la musique, la mode et les multimedias.

De manière générale, la dynamique économique du cluster génère une spécialisation accrue des sociétés dans un espace géographique restreint. Cette spécialisation des activités facilite les avancées technologiques et la création. Allen J. Scott l'identifie comme un processus de désintégration verticale, typique du développement de ce type de cluster, à la base d'une «interaction intensive de transactions». La spécialisation et l'innovation du secteur n'imposent pas de produire moins cher, mais au contraire de produire un meilleur produit en bénéficiant sur place des meilleures compétences techniques et créatives venues du monde entier.

La concentration des moyens de production en est l'illustration. Hollywood détient la plus grande concentration mondiale de moyens de production cinématographique : trois fois ceux du reste des Etats-Unis et Canada réunis. Ces studios n'étant plus verticalement intégrés, leur outil industriel est désormais employé pour les projets de leur groupe comme ceux des autres majors, pour des films comme pour des séries TV, et toujours en concurrence avec d'autres prestataires techniques. La rentabilité prime toujours. L'avantage par rapport à la concurrence internationale réside là encore dans la concentration de services sur un lieu donné et leur spécialisation. A titre d'exemple, Les *LA Center studios* offrent toute la gamme de services, grâce à une myriade de *joint-ventures* concentrées sur une surface relativement réduite mais proche du centre de Los Angeles. Les *LA Center studios* restent ainsi hautement compétitifs malgré des loyers élevés.

Les sociétés spécialisées dans les effets spéciaux ne font pas exception. Ce domaine n'utilise plus que des technologies numériques. Elles pourraient donc se délocaliser vers d'autres Etats américains ou à l'étranger. Or sur 780 sociétés, 549 sont implantées en Californie du sud. Seules les sociétés les plus importantes peuvent se permettre d'être éloignées géographiquement de Los Angeles.

Le marché du travail local demeure un des avantages clés du cluster de Hollywood sur le reste du monde. Dans les années 1920-1930 les employés sont permanents et les salaires sont fixes. Les studios ont ainsi à leur disposition toutes les compétences afin de pouvoir mettre en œuvre rapidement leurs productions. Il existe aussi déjà une offre de travail extérieure qualifiée et flexible hors studio. Afin d'éviter les confrontations avec les syndicats naissants, les studios créent en 1927 l'Academy of Motion Picture Arts and Science. Cette société n'est maintenant plus qu'en charge des Oscars. Les « Unions » l'ont remplacée dans chacun de ces corps de métiers pendant la seconde guerre mondiale.

Depuis les années 1950, la plupart des emplois sont devenus temporaires, volatiles et flexibles. 804 acteurs étaient sous contrats en 1945 à Hollywood, ils n'étaient plus que 139 en 1960, et ces contrats ont aujourd'hui quasiment disparus.

L'insécurité et l'individualisme sont réels. Ils sont cependant tempérés par des liens plus ou moins institutionnalisés entre travailleurs. Le nombre d'emplois dans l'industrie cinématographique a doublé en 20 ans, mais la proximité géographique de ces emplois s'est accentuée. Par exemple, sur les 7727 scénaristes que compte la fédération des scénaristes, la *Writers Guild association* (WGA), la grande majorité vit à l'ouest de Los Angeles alors que ce métier ne demande pas de déplacements quotidiens sur les lieux de travail. Mieux encore, 50 % d'entre eux résident dans un rayon de 7,5 miles. Ces rassemblements géographiques entre corps de métiers permettent l'intégration des nouveaux talents, le maintien de valeurs communes, et une interaction permanente entre les nouvelles créations au sein de « l'usine à rêves ».

D'un point de vue plus institutionnel, les *professional guilds* regroupent les travailleurs par corps de métiers et établissent des conditions de travail communes par branche. Ces institutions ont un poids certain sur le secteur comme l'ont montré les négociations entre les producteurs et la WGA et surtout les grèves massives des scénaristes qui ont suivies en 1988 et en 2007.

A noter cependant que la menace des studios d'augmenter le volume des productions délocalisées (« *runaway productions* ») pour des raisons économiques, leur a surtout servi comme argument dans leur négociation avec les syndicats. La délocalisation des productions dans d'autres Etats ou à l'étranger nourrit de grandes inquiétudes mais demeure dans les faits un phénomène relativement mineur. Seules les scènes nécessitant un décor authentique sont tournées à l'étranger, le reste du tournage a en général lieu à quelques kilomètres d'Hollywood comme ce fût le cas pour le film « *Pirates des Caraïbes* ».

La combinaison de produits populaires, d'un puissant appareil de production et de millions de consommateurs internationaux font d'Hollywood une forteresse commerciale aux Etats-Unis comme à l'Etranger. C'est un cercle vertueux : la domination mondiale du marché permet de produire des films et des séries TV à très haut budget que les productions nationales concurrentes, sans débouchés équivalents, ne peuvent se permettre d'égalier.

La domination du marché mondial est cependant devenue une dépendance. Aujourd'hui la survie du cluster dépend de l'exploitation des

œuvres sur les marchés internationaux. Les recettes du *box office* issues de l'étranger sont aujourd'hui supérieures à celles obtenues aux USA : 9,4 milliards de dollars contre 8,4 milliards. Les revenus bruts des sorties en salle et en vidéo ont augmenté de 40 % aux Etats-Unis entre 1980 et 2000. Les mêmes revenus ont augmenté de 452 % dans le reste du monde, soit dix fois plus. Il en est de même pour les séries TV dont certaines sont financées à plus de 60 % par les ventes internationales.

C'est la raison pour laquelle les majors gèrent directement la distribution cinématographique dans les pays clés (les JV Universal-Paramount sont établies dans 37 « territoires linguistiques », 20th Century Fox dans 21 territoires). Du côté de la distribution télévisée, les majors auront intérêt à conclure des accords cadre (*output deals*) de plusieurs années avec les diffuseurs nationaux afin de prévoir les débouchés de leurs produits et les montants pouvant être investis en amont lors de la production. Ces dernières militent aussi en faveur de l'allégement des mesures protectionnistes à travers des associations comme le MPAA (*Motion Picture Association of America*). Les indépendants ont aussi une organisation similaire : l'AFMA (*American Film Marketing Association*).

Les studios n'hésitent pas non plus à investir massivement en marketing. La règle générale étant que pour 10 films sortis, huit seront des échecs. Les deux films bénéficiaires devront combler le déficit créé par les 8 autres. Une telle offre n'a fait qu'augmenter la masse d'investissement en production et en marketing : en dollar constant, cette dernière a simplement triplé de 1980 à 2000. 80% des employés américains en marketing audiovisuel sont d'ailleurs en Californie. Ces investissements permettent aussi d'installer des marques pérennes qui seront ensuite exploitées dans les autres branches du conglomérat pendant de nombreuses années (rediffusions TV, sortie de coffrets vidéo de titres *Library*).

A l'international, la distribution culturelle de masse n'est pourtant pas sans soulever des questions moins économiques que culturelles.

Les films nord-américains représentent dans la plupart des pays développés plus des deux tiers du marché – autour de la moitié en France –. Allen J. Scott nuance néanmoins les propos de Mattelart (1976) sur l'impérialisme américain. Les produits audiovisuels ne sont certes pas neutres et la consommation de culture est bien un enjeu politique. Mais nombre de gouvernements offrent à ce titre une vive résistance à travers des mesures réglementaires défensives (quotas, participations limitées) ou offensives (aides, allégement de taxes). A ce titre, certains pays conservent une solide industrie cinématographique nationale (Chine, Hong-Kong, Inde, Grande Bretagne, France). De plus, les spectateurs ont en outre développé un certain sens critique. De récentes études ont en effet montré que les programmes audiovisuels étrangers faisaient l'objet d'une réinterprétation au prisme de leur propre culture par les publics nationaux [Pietersee, 1994].

Enfin, ces conglomérats ne sont pas uniquement américains comme l'ont montré Vivendi Universal récemment ou Sony aujourd'hui. L'avenir appartient peut-être à ces grands groupes de communications internationaux qui auront, certes, des intérêts à Hollywood mais aussi à une multitude de centres de production et de diffusion. Prises ensemble, Londres, Madrid,

Rome, Paris produisent bien plus de films que Hollywood par an et les industries européennes ont montré leur capacité d'exportation dans les années 1950-1970. Favorisée par des institutions de l'UE, l'histoire pourrait bien se répéter. Il en est de même en Asie ou en Inde. L'auteur envisage même à terme une concurrence mondiale entre grands centres de production américains, européens et asiatiques. Plus qu'une américanisation des goûts, Allen Scott imagine que les conglomérats internationaliseront les productions afin d'être présents sur tous les segments des marchés nationaux.

Quoiqu'il en soit aujourd'hui, aucun modèle n'est capable de concurrencer directement le cluster de Hollywood. Quant à internet, il semble improbable que cette révolution technique désagrège le cluster californien. Tout comme la télévision et plus récemment les VHS et les DVD, ces techniques de communication ont eu tôt fait de devenir les supports de la diffusion des productions hollywoodiennes. L'illustration a été l'achat par News Corps du site communautaire *My Space* en juillet 2005. La toile ne permettra que la délocalisation des productions les moins qualifiées. La réactivité et le dynamisme du cluster de Hollywood devraient lui offrir encore quelques belles réussites commerciales.

En conclusion, « On Hollywood » peut être considéré comme un des rares ouvrages à donner un éclairage économique sur l'ensemble du cluster de Hollywood, qui sera apprécié autant par l'économiste, le professionnel de l'audiovisuel que l'érudit.

Denis Cantin

Director of Sales, Europe
20th Century Fox, Television Distribution

Jean-Claude Verez, *Pauvretés dans le monde*, Ellipses, 2007, 144 p.

A l'heure d'un débat animé sur l'effet notamment de la globalisation sur la pauvreté, Jean-Claude Verez, dans un ouvrage au format réduit, nous propose un panorama synthétique et néanmoins relativement complet de la pauvreté sous ses différentes formes dans le monde.

La première partie pose le problème de la définition de la pauvreté, ou plutôt des pauvretés. Le concept est en effet mouvant, aussi bien dans l'espace (pauvreté dans les pays en développement, « nouveaux pauvres » dans les pays industrialisés, etc.) que dans le temps ou qu'entre champs disciplinaires : économie, sociologie, histoire... En termes de quantification et d'appréciation, la plupart des méthodes utilisées (seuil de 1 \$ par jour, parités de pouvoir d'achat) sont utiles mais largement critiquables. Jean-Claude Verez retrace également en quelques pages les apports de quelques théoriciens de la pauvreté, de Malthus jusqu'à Sen pour qui la réduction de la pauvreté passe aussi par celle des inégalités, non seulement sur le plan monétaire, mais aussi en termes de *capabilities*, de capacité à « accéder à ce qui nous semble synonyme de bien-être ».

Pour les économistes, la forme de pauvreté la plus abordée est la pauvreté monétaire, traitée dans la deuxième partie. Il convient dans un premier temps de distinguer pauvreté absolue (comme le fait par exemple la Banque mondiale avec son seuil de 1 \$ par jour) et pauvreté relative (l'INSEE

fixe ainsi un seuil à 50 % du niveau de vie médian en France). Le bilan de la pauvreté monétaire dans le monde, illustré notamment par les chiffres du très intéressant *Rapport sur le développement humain* du PNUD (2005), prouve s'il le faut que la pauvreté reste importante : 80 % de la population mondiale a un revenu inférieur au revenu moyen. Le revenu moyen des 20 % les plus riches est environ 50 fois plus élevé que le revenu moyen des 20 % les plus pauvres qui détiennent à peine 1,5 % du revenu mondial. Au niveau des grandes régions du globe, au cours de la décennie 1990, l'Afrique sub-saharienne a vu son nombre de pauvres augmenter de 74 millions, même si l'incidence de la pauvreté reste stable autour de 49 % de la population. Les pays d'Europe centrale et orientale ainsi que de la CEI ont vu leur nombre de pauvres tripler. Par contre, l'Asie (de l'Est et du Sud) éradique à grande échelle la pauvreté, même s'il y a une progression des inégalités de revenu. De manière générale, le rapport *Global Economic Prospects 2008* de la Banque mondiale souligne que la proportion des personnes vivant en Chine avec moins de 1 \$ par jour est passée de 33 % en 1990 à 9,9 % en 2004 et dans le monde de 28,7 % à 18,1 % sur la même période.

Au-delà de la pauvreté monétaire, J.C. Verez s'attache à développer dans les troisième et quatrième parties les notions de pauvreté humaine et de pauvreté sociale. La pauvreté humaine est souvent mesurée à l'aide de l'indicateur de développement humain (IDH), indice composite qui comprend, au-delà du niveau de PIB par tête, des critères d'alphabétisation et d'espérance de vie. Depuis trente ans, une certaine convergence semble être observée entre les grandes régions du monde, à l'exception de l'Afrique sub-saharienne. La pauvreté sociale décrit davantage le cercle vicieux entraînant les individus de la solitude à l'isolement puis à l'exclusion, engendré par les risques familiaux, les risques naturels et sanitaires ou encore les risques politiques.

Enfin, l'auteur pose dans sa cinquième partie la question ardue des moyens de réduire ces différentes formes de pauvreté. Et puisqu'il n'existe bien sûr pas de réponse toute faite, Jean-Claude Verez nous propose trois pistes de réflexion : (i) distinguer croissance et développement (humain) : la croissance n'est utile au développement que dans la mesure où ses fruits sont équitablement répartis. Cela suppose notamment un équilibre entre objectifs d'efficacité et d'équité en termes de politiques publiques ; (ii) modifier la répartition mondiale des richesses et la répartition nationale des revenus : la redistribution des revenus, si elle n'est pas Pareto optimale, se justifie sur le plan de l'efficacité en permettant aux plus pauvres de réintégrer la « sphère productive » grâce à une formation, un meilleur accès au système de santé, etc. ; (iii) Verser une allocation universelle, c'est-à-dire sans contrepartie et sans condition de ressources, pour prévenir la pauvreté plutôt que d'essayer de la guérir, avec cependant de fortes contraintes de financement.

Les Objectifs du Millénaire pour le Développement signés sous l'égide de l'ONU en 2000 et visant une réduction de moitié de la pauvreté d'ici 2015 sont, à mi-parcours, plutôt mal engagés. Cependant, des progrès importants sont accomplis et la pauvreté extrême recule chaque jour dans le monde. Il faut poursuivre en « impliquant tous les acteurs sociaux concernés » dans la mesure où « il est peu vraisemblable d'atteindre ces objectifs en les confiant à des acteurs exclusifs, qu'il s'agisse de macro-institutions comme l'Etat ou de

micro-institutions, souvent efficaces mais dont la portée d'action reste trop limitée eu égard aux besoins des victimes ».

Christophe Van Huffel

LÉAD, Université du Sud Toulon-Var

Alain Beitone, Philippe Gilles, Maurice Parodi, *Histoire des faits économiques et sociaux, de 1945 à nos jours*, troisième édition, Dalloz, 2006, 506 p.

Cet ouvrage est l'enfant d'un classique, le fameux livre d'André Philip, l'*Histoire des faits économiques et sociaux de 1800 à nos jours*, chez Aubier-Montaigne (1963), que les générations d'étudiants en économie du *baby boom* ont eu comme manuel. La grande figure d'André Philip (1902-1970), député du Front populaire, résistant, ministre de l'économie à la Libération, acteur de la construction européenne à ses débuts, professeur prestigieux enfin, demeure bien présente dans les esprits de ceux qui ont fréquenté les amphithéâtres de la rue d'Assas dans les années précédant Mai 68. Cet ouvrage le complète aussi, puisqu'il traite de la période plus récente de la deuxième moitié du XXe siècle et des débuts du XXIe. Mais il en garde l'esprit, se veut la poursuite d'un héritage, et donne des extraits du fondateur lui-même, traitant de l'immédiat après-guerre.

La première partie étudie le monde divisé en blocs pendant la guerre froide : les deux premiers mondes, pays occidentaux et pays communistes, et le troisième, pays en voie de développement, PVD comme on disait alors, ou tiers monde. La deuxième partie présente la mondialisation qui suit et efface peu à peu la division antérieure à la chute du mur de Berlin. La première partie est plus historique, elle va de 1945 à 1990, la deuxième est plus économique, elle analyse notre temps, celui de la globalisation. Ce travail considérable nous donne en fait trois ouvrages en un seul : un manuel d'histoire des faits économiques depuis la guerre, un manuel d'économie du développement, la part du tiers monde et de ses problèmes étant essentielle dans le livre, et enfin un manuel de finances internationales, la mondialisation étant abordée surtout sous cet angle dans la deuxième partie. Et même quatre ouvrages, si on ajoute l'étude des organisations internationales, qui clôt le livre.

L'introduction de Maurice Parodi rappelle les débuts de la guerre froide et son évolution dans les années 1950 et 1960, avec la formation du *Kominform* (« une déclaration de guerre à la civilisation occidentale », André Fontaine) et la doctrine américaine du *containment*, la crise de Berlin, la guerre de Corée, la révolution communiste en 1949 en Chine et la crise de Cuba en 1962. Le plan Marshall, rejeté par les pays de l'Est (et aussi par la Finlande⁵, rappelle l'auteur, voulant préserver son indépendance vis-à-vis de l'URSS en lui donnant des aides), est mis en place en 1947. Il est à l'origine de la construction européenne, puisqu'il prévoyait une gestion collective des fonds, à travers l'OECE.

⁵ Le niveau de développement de la Finlande montre qu'elle n'a pas trop souffert de l'absence des dons américains, confirmant l'idée que le niveau de vie d'un pays est plus dû à ses institutions qu'à des aides.

Philippe Gilles, sous une approche plus analytique que factuelle, présente ensuite l'évolution des pays occidentaux, à travers la grille des concepts régulationnistes de *fordisme* et postmarxiste de *capitalisme monopoliste*. L'auteur analyse le système de Bretton Woods, le rôle du GATT, et revient sur le fonctionnement du plan Marshall et la mise en place de l'intégration européenne (une idée qui remonte à Saint-Simon, nous apprend-il). Les Trente glorieuses sont analysées à travers les nouvelles théories du commerce international, comme le cycle du produit de Vernon, le rôle du capital humain et celui des politiques d'un «État keynésien» et d'un État providence «beveridgien». Le cas des États-Unis est pris comme exemple, de Truman à Nixon, en passant par Eisenhower et Kennedy, l'administration de ce dernier constituant un cas d'école de relance keynésienne réussie avec le fameux *tax-cut*. L'âge d'or du keynésianisme prend cependant rapidement fin, dès les années 1970, avec les crises pétrolières et monétaires. La crise du fordisme, la fin du système de Bretton Woods en 1971 et le passage aux changes flottants en 1973 sont analysés avec clarté et brio par le spécialiste d'économie financière internationale qu'est Ph. Gilles, ainsi que les tentatives d'organisation du capitalisme au niveau mondial, par les sommets de chefs d'État, du G5 au G8. Un emploi judicieux des outils de l'analyse économique moderne (aléa moral, asymétrie d'information, effets d'annonce, incomplétude informationnelle, passager clandestin, etc.), lui permet de développer une interprétation originale des sommets, de leurs enjeux et de leurs résultats. L'apparition du monétarisme et la croissance faible des années 1980 et 1990 sont également analysés, puis la reprise vigoureuse de l'économie mondiale lors des années 2000.

Alain Beitone nous explique ensuite comment le deuxième monde est passé d'un tiers de la population mondiale dans les années de l'après-guerre à rien du tout dans les années 1990. Histoire extraordinaire d'une utopie effondrée, un peu – mais à une autre échelle – comme l'échec des phalanstères et autres communautés du XIXe siècle. Que cet effondrement se fasse d'un seul coup, comme en 1989-1990, à l'ouest du monde communiste, ou pas à pas, comme en Chine ou au Vietnam, à l'est de ce monde, le résultat est le même : retour à l'économie de marché, retour au capitalisme.

On retrouve ici les grands classiques de l'histoire économique de l'URSS, la litanie des plans successifs, les différences pesantes entre *kolkhozes*, *sovkhozes*, stations de tracteurs et autres *sovnarkhozes*, les réformes éternellement ratées, les dysfonctionnements de la planification, l'absence de système bancaire, etc., tout ce qui formait le travail des étudiants d'avant 1990, obligés de lire des ouvrages de spécialistes très sérieux sur la question, et qui aujourd'hui a un côté délicieusement suranné, un peu comme le film *Goodbye Lenin!* Un passage vaut la peine d'être cité, qui dit tout de ce système bureaucratique absurde (p. 90) : « *L'exemple célèbre des kolkhozes qui se procurent du pain pour nourrir des cochons (en dépit de la pénurie chronique de céréales) est parfaitement compréhensible : le pain étant, pour des raisons politiques, vendu à un prix inférieur à son coût de production (et inférieur à celui des aliments pour le bétail), les responsables des kolkhozes adoptent un comportement parfaitement rationnel.* »

Comme le dit l'auteur avec un sens très sûr de la litote : « *Les dirigeants soviétiques ont conscience du fait qu'ils ne sont pas seulement confrontés à des*

difficultés techniques, mais à des problèmes de fond. » En fait, tout le monde, et les responsables les premiers, savait que ça ne marchait pas, il suffisait de vivre au quotidien dedans ou d'observer les modes de vie au-delà du Mur pour le réaliser, mais étant tous embarqués dans le même bateau ivre d'un État répressif et dictatorial, personne ne pouvait faire grand-chose et ne savait combien de temps cette mauvaise plaisanterie allait encore durer.

Ce long parcours est retracé ensuite, en URSS et dans les démocraties populaires, le blocus de Berlin en 1948-49, le départ de Tito en 1948, Budapest en 1956, le printemps de Prague en 1967-68, les émeutes de Gdansk en 1970, et pour finir les ultimes tentatives de réforme de Gorbatchev et l'écroulement du système. Les spécialistes passent rapidement des notions vieillottes de kolkhozes et sovkhozes à celles de Glasnost et de Perestroïka, autant de termes désormais tombés dans les poubelles de l'histoire. Les années Eltsine (1990) et les années Poutine (2000) sont ensuite présentées (jusqu'en 2006), avec leur lot de réformes et de durcissement, tandis que les anciens satellites européens rejoignent l'OTAN et l'UE et connaissent enfin le succès économique. A. Beitone mêle habilement les considérations théoriques et l'évolution historique dans un chapitre très réussi de l'ouvrage. Le suivant, sur la Chine de Sun Yat-sen à Hu Jintao est également impeccable, avec une présentation claire couvrant tout le XXe siècle, du nationalisme au communisme pour finir dans le boom capitaliste. Mao voyait la révolution comme un mouvement allant vers l'est, la France d'abord (1789 à 1870), puis l'Allemagne (1918-19), la Russie (1917-1953) et enfin la Chine. Les péripéties du maoïsme, du Grand Bond en avant à la révolution culturelle, sont bien analysées, avec le début de la grande croissance qui commence curieusement pendant la période de troubles des années 1960, montrant ainsi que la stabilité politique n'est pas une condition nécessaire du développement d'un pays (voir là-dessus Haber et alii, 2003). La Chine sera probablement la première puissance économique du XXIe siècle, en tout cas son industrie est déjà la première du monde (40 % de l'emploi manufacturier mondial), la seule région de Shanghai occupe plus de travailleurs que toute l'industrie française !

La partie centrale du livre, consacrée aux pays en développement, est due à Maurice Parodi, qui nous retrace l'épopée du tiers-mondisme et ses échecs, avec une plume sûre et un sens aigu de la formule : « *le clivage Est-Ouest qui traverse le clivage Nord-Sud* » (p. 157), « *Cuba s'enfoncé dans la misère, nonobstant les gesticulations de Fidel Castro* » (p. 163), etc. Suit une présentation statistique en termes d'indicateurs sociaux, de PIB par habitant en PPA, d'IDH et d'IPH (Indice de pauvreté humaine), avec une comparaison intéressante entre la pauvreté monétaire (par ex. moins de 1 dollar par jour) et la pauvreté humaine (mortalité précoce, analphabétisme, accès aux services de base et malnutrition). On peut regretter que les débats sur l'évolution des inégalités mondiales ne soient pas abordés, en effet la thèse classique du fossé Nord/Sud grandissant est sérieusement remise en cause depuis deux décennies par le développement accéléré de l'Asie (voir par exemple X. Sala-i-Martin, 2004).

Le deuxième chapitre est plus analytique. Le concept d'*extravasion*, employé p. 179, mériterait d'être défini. Il est illustré par une longue citation du grand historien Pierre Léon sur la Traite, mais c'est tout. Le mystère reste

entier... Les affirmations sur les effets bloquants des cultures d'exportation sont contredits par la réalité : nombre de spécialistes, comme Giri ou Klatzmann, ont montré qu'en Afrique les cultures vivrières s'étaient le plus développées là où les cultures de rente avaient prospéré, un phénomène qui s'explique par le fait qu'avec davantage de revenus, on peut acquérir des outils et des engrais pour les premières ; la Côte d'Ivoire, jusqu'à sa guerre civile, a connu un développement spectaculaire basé sur les cultures d'exportation, avec un enrichissement paysan assez bien réparti ; le Brésil est un grand pays agricole, le deuxième exportateur mondial, et ses cultures dynamiques d'exportation contribuent au développement. On pourrait multiplier ainsi les exemples. La véritable cause des échecs agricoles, notamment en Afrique, n'est pas là, c'est la ponction excessive prélevée par les États sur les producteurs ruraux (à travers les *marketing boards* ou caisses de stabilisation, présentés p. 230), les détournant de l'activité productive et marchande. Le schéma du développement bloqué de Samir Amin, repris par l'auteur : pas de liens efficaces agriculture/industrie parce que les élites de planteurs importent des biens de luxe avec le produit de leurs exportations, s'est révélé faux. Le développement de cultures d'exportations en Côte d'Ivoire ou au Kenya a favorisé un début d'industrialisation. En Amérique latine, les progrès agricoles ont puissamment entretenu le développement industriel. Quant à l'Asie, les succès des réformes agraires, signalés avec raison par l'auteur, ont bien davantage encore facilité les liens primordiaux progrès agricoles/progrès industriels. Les données statistiques présentées manquent parfois d'actualisation, comme page 183 sur la production agricole du tiers monde, s'arrêtant en 1990. L'ouvrage date de 2006 et on dispose de données sur la période 1990-2005⁶.

De même l'affirmation, reprise de Bairoch, selon laquelle l'urbanisation du tiers monde s'est faite « *sans surplus agricole et surtout sans industrialisation* » (p. 191) est démentie par la réalité, il y a un surplus agricole massif (en Asie et en Amérique latine), il y a une industrialisation, et comment ! Le livre de Bairoch utilisé ici (*Le Tiers-monde dans l'impasse*) est bien ancien. C'est ce qui est développé ensuite, avec la section « *Un niveau faible d'industrialisation* » à propos du tiers monde (p. 194 sq.), d'ailleurs en contradiction avec le chapitre précédent sur la Chine. On a l'impression d'un net déphasage par rapport à la réalité actuelle : « *Le blocage du développement industriel est un phénomène ancien dans les pays dominés par les grandes puissances coloniales, c'est-à-dire dans les pays et les continents des périphéries qui ont pourtant été les premiers en contact des nations industrielles.* »

Les thèses courantes sur la désindustrialisation de l'Inde ou le blocage de l'industrialisation, reprises par l'auteur (p. 194 sq.), sont contestées par des économistes indiens eux-mêmes (voir par exemple les ouvrages de Deepak Lal) qui montrent que l'Inde a commencé à s'industrialiser avec succès dès le XIXe siècle.

La section suivante souffre du même retard : « *Une participation dépendante et limitée des PED au commerce mondial* ». Les choses ont bien changé depuis les années 1980, la participation des PED n'est plus limitée ni

⁶ Ici par exemple : <http://faostat.fao.org>

dépendante, elle est élevée, elle augmente chaque année, et elle a sa dynamique propre. Les données fournies s'arrêtent en 1995 (à partir de données de la CNUCED de 1998), avec une part des PED de 28 % dans le commerce mondial, elle était de 33 % en 2004.

Le troisième et dernier chapitre sur le tiers monde aborde les régions ou types de pays tour à tour : Afrique, Amérique latine, Asie, économies pétrolières. Sur l'Afrique, l'auteur rappelle avec raison la cause essentielle du retard, l'isolement géographique, en citant M. Rousselot (p. 224) : « *L'Afrique a été un continent isolé jusqu'à la colonisation, en raison de ses côtes inhospitalières [...] L'araire n'avait jamais franchi le Sahara. L'Afrique subsaharienne ne connaissait ni la roue, ni la poulie, ni la charrue, ni la charrette. Encore aujourd'hui on porte très largement à dos d'homme, de femme surtout ! La traction animale est peu répandue.* »

Les pays pétroliers et les soubresauts du Moyen Orient font l'objet d'une très bonne analyse, notamment l'échec du modèle algérien des industries industrialisantes. Peut-être aurait-il fallu rappeler le nom du principal inspirateur de ce modèle, G. Destanne de Bernis, plutôt que François Perroux (p. 246).

Sur les Amériques, l'auteur avance le chiffre de 170 millions pour les habitants de l'hémisphère occidental avant 1492 (p. 251), en citant comme source : « Gabana, 1971 » (référence qu'on ne trouve d'ailleurs pas dans la bibliographie). Le problème est que les estimations sont multiples à ce sujet, et que les historiens et démographes sont en désaccord. Les diverses études vont de 8 millions d'Amérindiens à 145 millions⁷, avec une moyenne de 40 millions, bien loin des 170 millions cités. La catastrophe démographique qui a eu lieu aux Amériques est bien réelle, il n'y a aucune raison de l'aggraver en prenant des chiffres extravagants. De même, à propos de l'explication du retard latino-américain : « *Tout s'est passé comme si la puissante oligarchie latifundiaire agro-exportatrice issue de la colonisation avait réussi à faire obstacle à toute velléité d'industrialisation, avec la complicité de l'Europe puis des États-Unis à partir du XIXe siècle.* »

On tombe là dans le type d'explication chère aux altermondialistes, sans tenir assez compte du fait que la Grande-Bretagne a transféré massivement des capitaux vers les États-Unis au nord et les pays comme le Chili, l'Argentine et le Brésil au sud, mettant en place infrastructures et industries de toute sorte, et si les différences de développement persistent, ce n'est nullement du fait de la volonté des impérialistes, mais du fait de différences institutionnelles anciennes et bien étudiées par divers auteurs⁸, notamment Douglass North, dont il n'est pas fait mention ici. L'auteur analyse la crise argentine de 2001, mais peu est dit de l'évolution du Chili, pourtant un cas remarquable de développement économique en Amérique latine. D'une façon plus générale, toute la partie sur les pays en développement souffre de l'absence des théories institutionnalistes (à l'exception d'un paragraphe, p. 470, à propos d'un rapport de la Banque mondiale).

Sur le Brésil, l'auteur affirme que les inégalités ont fait obstacle au processus d'industrialisation par substitution des importations (ISI) (p. 262).

⁷ Voir : <http://users.erols.com/mwhite28/warstat0.htm#America>

⁸ Haber, 1997; North et alii, 2000; Véliz, 1994.

On peut penser que l'inverse est aussi vrai, le processus d'ISI, très capitalistique, peu favorable à l'emploi, a aggravé les inégalités sociales. Les pays au contraire qui ont favorisé les stratégies d'exportation, en Asie, ont rendu le travail rare, par les activités de main d'œuvre, et ainsi poussé les salaires réels à la hausse (mécanisme décrit justement p. 279). Sur Goulart, président renversé par le coup d'État militaire de 1964, il s'agit bien de Goulart, et non «Goulard», comme il est écrit à trois reprises p. 263, plus précisément de João Goulart, et non «Jao Goulard». La même erreur est faite dans nombre d'ouvrages français, la terminaison *ard* nous étant plus familière, elle est faite aussi par exemple par Dockès et Rosier dans leur livre de 1988, utilisé ici, ce qui peut expliquer l'erreur, mais il vaut mieux aller directement aux sources. Le texte comporte des bizarreries, résultant d'une mise à jour incomplète, il est ainsi écrit p. 266 : « moins d'un dixième des superficies ont été distribuées à ce jour (1998) », et page suivante : « Au début du mois de février 1999... » et la page d'après (268) : « l'embellie des années 2004-2005... ».

Sur les NPI asiatiques, comme la Corée du Sud, il faut rappeler qu'il ne s'agit pas de pays du « Sud-Est asiatique », comme le dit Carlos Ominami cité par l'auteur (p. 280), expression reprise par la suite p. 282 sq., mais de pays de l'*Est asiatique*, de l'Extrême Orient. La Corée n'est nullement un pays du Sud-Est asiatique. Par ailleurs, l'expression « NPI à économie taylorienne » est inutilement dévalorisante. Si l'élimination de la pauvreté de masse et l'avènement de la démocratie (comme en Corée du Sud et à Taiwan) sont les résultats de « l'économie taylorienne », alors vive l'économie taylorienne !

La crise asiatique de 1997 est mise sur le compte de la globalisation financière, mais rien n'est dit sur les défaillances internes, la collusion banques/État, le *crony capitalism* (capitalisme de copinage), la corruption, les choix d'investissements erronés, etc., qui constituent pourtant les principaux facteurs, selon la plupart des analystes⁹. L'auteur termine sur l'idée que la démocratie serait une condition nécessaire du développement, thème repris p. 479 en conclusion du livre. C'est très sympathique, mais peu conforme à la réalité, la Chine par exemple se développe incontestablement depuis un quart de siècle, et ne manifeste guère de tendance à la démocratisation. On pourrait citer là-dessus les travaux de Barro (2000), qui suggère une courbe en U inversé, un effet positif au début pour les pays qui sortent de dictatures, parce que les droits sont renforcés, puis un effet négatif, après un certain seuil de progrès démocratiques, parce que la redistribution freine l'activité. Mais de façon générale, le lien est faible : « *The fact is that democracy is a tricky matter* ». Il y a des dictatures, comme des démocraties, avec une croissance forte, d'autres avec une croissance faible. On peut en fait distinguer deux types de dictateurs, ceux qui tendent à favoriser la croissance, à travers les droits de propriété et l'ordre, comme Pinochet, Ben Ali ou Lee (Singapour), si le gâteau augmente, leur part augmente aussi. D'autres qui ont eu des résultats très mauvais, et qui étaient plutôt axés sur le détournement à leur profit mais au désavantage de l'économie nationale (Mobutu, Idi Amin Dada, Bokassa,

⁹ Ph. Gilles reprend ainsi ces causes internes page 345.

Marcos, Videla), ou bien engagés dans de grands schémas catastrophiques (Mao, Castro, Perón).

La dernière partie de l'ouvrage traite de la mondialisation, le titre l'indique bien : « *Enjeux et défis de la mondialisation et de la globalisation* ». On peut se demander s'il y a une différence entre mondialisation et globalisation, peut-être aurait-on pu éviter l'un des deux termes, s'ils sont synonymes¹⁰. Leur emploi à nouveau page 358 n'éclaircit pas la distinction qu'il y aurait éventuellement à faire. Les trois auteurs se retrouvent dans cette partie, avec tout d'abord Ph. Gilles qui traite des aspects de commerce, d'investissements et de finance internationaux. Les IDE, les accords mondiaux, le rôle de l'OMC, la question du régionalisme, sont analysés dans un premier chapitre très à jour et très utile. La globalisation financière et les crises qui l'accompagnent sont développées dans un deuxième chapitre, où l'on passe en revue cette évolution de la fin du XXe siècle et de la décennie actuelle. L'auteur est un spécialiste reconnu de ces questions qu'il nous décrit de façon détaillée et claire. Il met à profit sa connaissance précise des concepts techniques et théoriques pour décortiquer avec aisance les causes de l'instabilité et des crises financières de la période récente. Le dernier chapitre sur les aspects financiers traite du système monétaire international, du FMI, de la taxe Tobin, de l'Europe monétaire : la genèse et les crises du SME, le traité de Maastricht, l'instauration de l'euro, les débats qui l'entourent, et, selon le triangle d'incompatibilité de Mundell, la mise en place d'une politique monétaire commune (p. 365). Des chevauchements apparaissent, entre différentes parties du livre, par exemple sur la crise asiatique (p. 287 et 344), l'union monétaire européenne (p. 365 et p. 429) ou la crise argentine (p. 254 et 339), du fait de l'écriture à trois. Peut-être aurait-il fallu regrouper les différents traitements d'un même sujet.

On retrouve dans le chapitre suivant le monde du travail, et le modèle fordiste, cher aux régulationnistes. Sa mise en place dans l'après-guerre et sa remise en cause par la mondialisation sont décrits par Alain Beitone d'une façon plus événementielle, plus près de l'objet du livre : *l'histoire des faits*. Cela n'exclut pas l'analyse, et l'auteur présente de façon claire le compromis qui se met en place alors, hausse de la productivité/hausse des salaires, production de masse/consommation de masse. La crise du fordisme dans les années 1970 se manifeste par la montée des contestations ouvrières (« rejet du taylorisme »), le ralentissement de la croissance, une montée de l'exclusion et du chômage, un accroissement des inégalités, une saturation en biens durables, la crise du syndicalisme, la crise de l'État providence (l'ouvrage classique de Gøsta Esping-Andersen, 1990, est ici présenté de façon judicieuse). La mondialisation est à l'origine de ces remises en cause, provoquant croissance et niveaux de vie accrus, mais aussi instabilité et inégalités nouvelles. Le chapitre se termine sur le débat relatif à la fin du travail, avec un rappel intéressant des grands auteurs sur la question.

L'auteur voit l'avenir du travail partagé entre un *scénario noir* de concurrence généralisée et de dumping social, de fracture entre les exclus et les

¹⁰ La seule différence claire est que le deuxième terme est un anglicisme, le premier n'existant pas en anglais.

bénéficiaires, de conflits croissants, de « logique du marché qui s'impose partout », et un *scénario rose* de coopération entre les nations pour éviter une concurrence extrême et renforcer le dialogue social, permettant d'accroître la cohésion, avec des volontés politiques fortes. Deux autres semblent plus probables, sans qu'on sache très bien lequel l'emportera, ils se dessinent sous nos yeux : la généralisation progressive à l'ensemble du monde des bienfaits de la révolution technologique, démarrée en 1760, un peu comme la révolution néolithique s'était diffusée à l'ensemble du monde il y a dix mille ans, avec l'approfondissement des échanges, de la division du travail et des économies d'échelle, profitant à tous, tirant les PED de la misère, rapprochant peu à peu les modes de vie (e.g. la Chine et l'Occident actuellement), bref, ce qu'on appelle la mondialisation¹¹. Le second, tout aussi possible, est la contestation croissante de cette mondialisation, de cet accroissement des échanges, de la liberté de circulation des services, des capitaux et des hommes, avec des repliements nationaux comparables à ceux des années 1930, bref un recul de la mondialisation, avec l'accroissement du protectionnisme, du chômage, de la pauvreté et du nationalisme, débouchant une fois de plus sur une guerre mondiale.

Les accords et les organismes internationaux que les sociétés démocratiques ont mis en place vers 1944-1950 pour conjurer une telle évolution, justement parce qu'elles en sortaient tout juste, sont décrits dans la dernière partie du livre. Maurice Parodi reprend la plume pour nous présenter le modèle de l'intégration européenne, les autres tentatives d'intégration régionale, puis le système de l'ONU. Une affirmation suscite l'interrogation, à propos de la Tchétchénie, p. 467 : « *De même, sa non-intervention (il s'agit de l'ONU) en Tchétchénie lors de la deuxième guerre conduite par la Russie à la fin de l'année 1999 et au début de l'année 2000, alors même qu'une grande partie de la population civile était en grand danger (sous les bombardements et dans les camps de réfugiés), ne pouvait être interprétée que comme une nouvelle soumission de l'ONU à la volonté et à la politique américaine.* »

Cette affirmation s'appuie sur un article du *Monde diplomatique* de décembre 1999 cité en note (« L'empire contre l'ONU, les États-Unis sapent le droit international », de Phyllis Bonnis). Ainsi, si la Russie bombarde et tue des civils en Tchétchénie, et que l'ONU ne peut intervenir, ce sont les États-Unis qui sont responsables. Qu'une telle affirmation émane du *Monde diplomatique* peut ne pas étonner, mais qu'elle soit reprise ici l'est plus. On sait que la Russie a de toute façon un droit de veto à l'ONU et qu'aucune action ne peut être prise contre sa volonté.

Sur la forme, peut-être faudrait-il songer à remplacer les expressions *années cinquante, années trente, années vingt*, etc., par leur équivalent *années 1950, années 1930, années 1920*, du fait que nous avons changé de siècle... D'autre part, la coutume Dalloz de numéroter les paragraphes est un peu désuète, mais elle a la vie dure, elle subsiste en tout cas ici, dans un ouvrage récent et de dessin moderne. On peut douter de son utilité, n'y a-t-il pas des numéros de pages, qui remplissent assez bien leur fonction ? Bien que l'index

¹¹ Voir George Reisman, "Globalization: The Long-Run Picture" (www.mises.org/story/2361).

renvoie aux numéros de paragraphes, le gain en précision est faible, mais apparemment la maison tient à ses pratiques.

L'ouvrage est d'excellente facture, mais comme toujours on peut noter quelques coquilles çà et là, qu'une prochaine réédition, nécessaire avec l'évolution rapide du monde, ne manquera pas de corriger¹².

La conclusion du livre, sur Sen, les famines et la démocratie, est bienvenue. Mais si l'auteur a raison de critiquer les subventions agricoles et le protectionnisme des pays riches, freinant les exportations agricoles des pays du Sud, ils ne vont pas jusqu'à « ruiner leur possibilité d'autosubsistance ». Par ailleurs, dans l'affirmation suivante : « On peut sans doute retenir la leçon d'Amartya Sen selon laquelle il ne saurait y avoir de développement sans démocratie, mais les démocraties occidentales portent aussi de lourdes responsabilités dans la rémanence de la faim et de la soif dans le monde », on peut contester tout d'abord que Sen dise exactement cela : comme Barro il ne voit pas de lien évident¹³. Ensuite il faut rappeler que les démocraties occidentales sont à l'origine de la *révolution verte*, qui a éradiqué les famines en Asie, famines récurrentes jusque-là, et qu'elles sont les principaux fournisseurs de l'aide alimentaire d'urgence, indispensable en cas de famines déclarées, notamment en Afrique. En outre, si les démocraties dans le tiers monde évitent les famines mieux que les dictatures, la démocratie est un concept en grande partie apparu et diffusé depuis l'Occident, même si Sen considère que la démocratie a aussi des origines non occidentales (2005). Enfin, pour ce qui est de « *la soif dans le monde* », la responsabilité des démocraties occidentales apparaît largement comme un mystère...

¹² Ainsi « Nouari Boumediene », p. 246 ; « l'Iranien Saddam Hussein », p. 162 ; « l'Iraq », « iraquienne », p. 233, 239 ; les chaebols coréens qui deviennent curieusement des « chaebabs », quatre fois p. 285 ; Gandhi et « Ghandi », p. 272 ; IDE, « Investissements directs économiques », p. 4 ; « *countervailing powers* » pour *countervailing powers*, p. 24 ; « Brandel » pour Braudel, p. 480 ; « favellas », p. 257 ; des expressions malheureuses comme « se montrer moins répressif dans la répression », p. 85 ; « en Asie et au Moyen-Orient », p. 164 ; phrases identiques répétées, bas de la page 164 ; « Amérique Latine » ; « Banque Mondiale » ; « une baisse sans précédent », p. 189 ; « les anglais », p. 195 ; « la rédition des rebelles », p. 229 ; « sphynx », p. 235 ; « Punte del Este », p. 314 ; « les années quatre-vingtss », p. 305 ; « de moins en mois de travail », p. 417 (lapsus significatif ?) ; « les grecs », p. 418 ; « J. Boissonat », *ibid.* ; des références peu claires enfin, comme p. 473 : « des États-nations "assiégés" par les 269 défis de la mondialisation et de la globalisation (cf. 269) » (?)

¹³ "There is, in fact, no convincing general evidence that authoritarian governance and the suppression of political and civil rights are really beneficial to economic development. Indeed, the general statistical picture does not permit any such induction. Systematic empirical studies (for example, by Robert Barro or by Adam Przeworski) give no real support to the claim that there is a general conflict between political rights and economic performance. The directional linkage seems to depend on many other circumstances, and while some statistical investigations note a weakly negative relation, others find a strongly positive one. If all the comparative studies are viewed together, the hypothesis that there is no clear relation between economic growth and democracy in either direction remains extremely plausible. Since democracy and political liberty have importance in themselves, the case for them therefore remains untarnished." Sen (1999).

Références

- Barro R. J., "Democracy and the Rule of Law", in Bueno de Mesquita & Root, 2000.
- Bueno de Mesquita B. et Root H.L., *Governing for Prosperity*, Yale University Press, 2000.
- Dockès P. et Rosier B., *L'Histoire ambiguë, croissance et développement en question*, PUF, 1988.
- Esping-Andersen G., *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Harvard University Press, 1990.
- Haber S., Razo A. et Maurer N., *The Politics of Property Rights: Political Instability, Credible Commitments, and Economic Growth in Mexico, 1876-1929*, Cambridge University Press, 2003 (voir un compte rendu de ce livre dans *Région et Développement*, n° 23, 2006).
- Haber S. (ed.), *How Latin America Fell Behind, Essays in the Economic Histories of Brazil and Mexico, 1800-1914*, Stanford University Press, 1997.
- North D. C., Summerhill W., Weingast B.R., "Order, Disorder, and Economic Change, Latin America versus North America", dans Bueno de Mesquita & Root, 2000.
- Sala-i-Martin X., "More or less equal?", Special Report Global economic inequality, *The Economist*, 13 mars 2004.
- Sen A., *La démocratie des autres : pourquoi la liberté n'est pas une invention de l'Occident*, Payot, 2005 ; "Democracy as a Universal Value", National Endowment for Democracy and The Johns Hopkins University Press, 1999.
- Véliz C., *The New World of the Gothic Fox, Culture and Economy in English and Spanish America*, University of California Press, 1994.

Jacques Brasseul

LEAD, Université du Sud Toulon-Var

Bård A. Andreassen et Stephen P. Marks, (eds), *Development as a Human Right, Legal, Political, and Economic Dimensions*, Préface de Louise Arbour, A Nobel Symposium Book, Harvard University Press, Cambridge, Mass. and London, 2006, 318 p.

L'ouvrage reprend les communications faites lors d'un colloque de 2003 à Oslo, un "Nobel Symposium", sur *le développement considéré comme un droit de l'homme*, notion adoptée par les Nations Unies en 1986¹⁴. Il est préfacé par la fameuse Haute Commissaire des Nations Unies pour les droits de l'homme, Louise Arbour, dont on se souvient du rôle comme procureur aux TPI pour le Rwanda et l'ex-Yougoslavie. Suit une présentation par les deux

¹⁴ Article 1 de la déclaration des Nations Unies du 4 décembre 1986 sur le Droit au développement : «*Le droit au développement est un droit inaliénable de l'homme en vertu duquel toute personne humaine et tous les peuples ont le droit de participer et de contribuer à un développement économique, social, culturel et politique dans lequel tous les droits de l'homme et toutes les libertés fondamentales puissent être pleinement réalisés, et de bénéficier de ce développement.* » Voir : www.unhchr.ch/french/html/menu3/b/74_fr.htm

coordonnateurs du volume, Bård Andreassen et Stephen Marks, professeurs à Oslo et Harvard, où le concept central – le droit au développement – est analysé et les chapitres du livre résumés. On peut regretter sur la forme des coquilles, rares habituellement dans les éditions anglo-saxonnes, et sur le fond le fait que les auteurs décrivent longuement les principales libertés, sans mentionner une liberté essentielle, qui est la liberté économique. Pourtant l'expérience et la raison prouvent que sans la liberté économique, les autres libertés ont du mal à apparaître... Tous les pays ayant supprimé la liberté économique (liberté de créer des entreprises, liberté de posséder des moyens de production, liberté des prix et des mécanismes du marché) ont vu ensuite disparaître les autres libertés (libertés politiques, liberté de circuler, liberté de croire, etc.), pour une raison assez simple, mais toujours oubliée, c'est que si on rassemble tous les pouvoirs au sommet, entre les mains de l'Etat, on dérive invariablement vers la dictature. Autrement dit, la séparation imparfaite des pouvoirs dans les pays de capitalisme de marché – le pouvoir économique et le pouvoir politique – est préférable à pas de séparation du tout, et permet (mais ne garantit pas) l'exercice de la démocratie. Peut-être les auteurs auraient-ils dû insister sur ce point essentiel, même si ce n'est pas tout à fait politiquement correct de le rappeler...

Le livre s'ouvre – à tout seigneur, tout honneur – par un chapitre de Amartya Sen. Il commence par nous ramener à Jeremy Bentham et à sa critique intéressante mais oubliée de la Déclaration des droits de l'homme de la Révolution¹⁵, un droit doit être légalisé, passer par la loi, pour devenir un véritable droit : « *Right, the substantive right, is the child of law; from real laws come real rights; but from imaginary laws, from 'law of nature', come imaginary rights.* » Pour Bentham, le concept de droits de l'homme est un simple « nonsense ». Cette critique n'a cessé dans certains courants depuis deux siècles, et on la retrouve à propos du droit au développement. D'abord comment transformer ça en droit justiciable ? Et si un droit ne peut être accompagné d'une mise en œuvre par des institutions judiciaires, alors à quoi bon ? C'est seulement un but à atteindre, mais en aucun cas un droit. Une deuxième critique est qu'on ne peut considérer comme un droit quelque chose dont la réalisation, la « faisabilité », est elle-même mise en doute, en tout cas à court et moyen terme, le développement économique et ses implications, partout.

Sen ne veut rien entendre de tout cela, en invoquant Smith et Rawls¹⁶. Les droits de l'homme sont vus, non comme des droits légaux, mais comme des droits moraux, dans une vision de morale sociale. Ces droits ne doivent pas être considérés comme des « enfants de la loi », comme le disait Bentham, mais plutôt comme des « parents de la loi », au sens où la morale sociale crée la législation, au lieu d'être créée par elle. En outre, la loi n'est pas toujours nécessaire ni utile, la morale sociale s'exerce à travers bien d'autres canaux, comme par exemple l'action des organisations internationales telles Amnesty ou MSF pour les ONG, ou l'OMS ou le PNUD pour les diverses institutions officielles, ou encore l'action des acteurs sur place. Par exemple, une loi

¹⁵ « Anarchical Fallacies; Being an Examination of the Declaration of Rights Issued during the French Revolution », dans *The Works of Jeremy Bentham*, vol. 2, Edinburgh: William Tait, 1843.

¹⁶ *Théorie des sentiments moraux*, Adam Smith, 1759 ; *Théorie de la justice*, John Rawls, 1971.

contraindra difficilement nous dit Sen, un mari de consulter sa femme dans des sociétés machistes, par contre des interventions à long terme, comme l'éducation des filles, les mouvements féministes, l'emploi féminin, les médias, etc., tout cela pourra faire évoluer les mentalités et les comportements.

Le droit au développement est défini par Sen comme « *un ensemble de demandes, allant de l'éducation de base, les soins médicaux et l'alimentation, aux libertés politiques, religieuses et aux droits civiques pour tous* ». La loi est nécessaire dans nombre de cas, mais l'action sociale et militante également. Quant à la faisabilité, Sen objecte que ce n'est pas parce qu'un objectif est irréalisable tout de suite (par exemple la sécurité sociale, le salaire minimum, la voiture et les congés payés pour tous, les milliards de gens des pays où l'industrialisation a à peine commencé), qu'il ne faut pas se le fixer comme horizon. Le même auteur donnait par ailleurs cette comparaison forte : « *Les êtres humains ne sont pas davantage nés avec des droits qu'ils ne sont venus au monde tout habillés ; les droits doivent être acquis par la législation, de la même façon que les vêtements sont obtenus grâce aux tailleurs.* » Évidemment une telle phrase ne peut venir que d'un auteur anglophone, un Français aurait du mal à la faire sienne aujourd'hui car elle semble en contradiction avec le premier article de la Déclaration des droits de l'homme et du citoyen : « *Les hommes naissent et demeurent libres et égaux en droit.* »

Dans les chapitres suivants, les notions de développement, de développement humain, de droit au développement sont analysées dans le détail par les différents auteurs. Stephen Marks étudie dans le chapitre 4 les bases philosophiques du droit au développement, depuis Saint Thomas d'Aquin jusqu'à John Rawls, en passant par Hobbes, Locke et Bentham. David Beetham dans le chapitre 5 passe en revue les inégalités du système mondial dans une optique altermondialiste, avec par exemple des affirmations un peu hâtives comme les suivantes (p. 87 à 89) : « *Les pays développés imposent l'ouverture des pays pauvres à leurs produits, tout en maintenant des tarifs et subventions à leur rencontre qui ruinent leurs activités agricoles et textiles.* ». « *Le réchauffement climatique, largement causé par les pays riches et responsable de l'intensification et de la fréquence de catastrophes comme la sécheresse ou les inondations, a un impact particulièrement sévère sur les pays pauvres et des populations à la marge de la subsistance.* ». « *La demande des consom-mateurs du Nord aboutit à l'épuisement rapide des ressources naturelles non renouvelables dans les pays en développement (pétrole, minerais, bois, poisson, etc.), causant souvent une pollution locale et une destruction des modes de vie traditionnels.* ». « *La libéralisation des marchés de capitaux a bloqué la croissance économique et rendu les pays vulnérables aux flux spéculatifs, qui peuvent créer ou exacerber les crises financières.* ». Etc.

Autrement dit, les pays développés sont responsables d'à peu près tout ce qui va mal dans les pays en développement... Le fait que le protectionnisme est beaucoup plus fort dans les pays du Sud que dans les pays riches¹⁷, que les

¹⁷ On peut rappeler que le GATT est parvenu à réduire les droits de douane des pays riches d'une moyenne de 25 % en 1950 à 3 % dans les années 1990, ce qui a été un facteur du développement rapide des pays du tiers monde exportateurs de produits manufacturés (Corée du Sud, Taiwan, Brésil, etc.), desquels il n'était pas exigé de réciprocité, du fait de l'application du SGP (Système généralisé de préférences), ce qui est en contradiction totale avec la première affirmation de Beetham.

causes du réchauffement climatique soient discutées, que la demande du Nord de produits du Sud est un élément essentiel de leur développement, et qu'enfin les flux de capitaux venus du Nord ont aussi servi à l'investissement et au développement du Sud, tout cela ne semble guère effleurer l'auteur. Qu'un tel fatras de poncifs tiers mondistes, faux ou biaisés, encombre encore un ouvrage de ce niveau, publié en 2006, laisse rêveur.

Le chapitre suivant, de Margot Salomon, est du même tonneau où on retrouve la vision type complot, où un petit nombre de méchants pays riches capitalistes mettent en place un système qui les favorise, un peu comme au temps du féodalisme, les seigneurs, grâce au monopole de la force armée, maintenaient un ordre injuste. Que de telles billevesées a-historiques, autant qu'a-économiques, continuent à être publiées sans considération des réalités et des changements actuels laisse pantois. L'inégalité actuelle, entre le Nord et le Sud, vient du fait que la révolution industrielle est née au Nord il y a deux siècles, ce qui a permis à certains pays de se développer rapidement, laissant en arrière tous ceux qui n'étaient pas encore atteints par ce phénomène. Cette réduction des inégalités démarre dans le contexte d'un monde plus égal, mais également pauvre, pauvre partout, au XVIII^e siècle. Le rattrapage actuel de nombre de pays du Sud (surtout de l'extrême Est en fait) montre que la diffusion de l'industrialisation est plus rapide que jamais, ce qui signifie une réduction des écarts.

Les auteurs du livre semblent compter davantage sur la loi, sur l'action internationale, sur les déclarations générales du type Droit au développement, pour remédier aux inégalités mondiales, que sur le phénomène d'extension rapide du capitalisme industriel et des ses effets, ce qui est proprement absurde, les mots et les discours des fonctionnaires et émissaires internationaux ont peu d'effets, la production et les investissements par les entrepreneurs beaucoup. Pour prendre un exemple, ce n'est pas parce que l'ONU lance des études et des vœux pieux sur la nécessité de droits au développement pour tous qu'un pays comme la Chine se développe, que la pauvreté de masse a diminué, c'est bien parce que les réformes de Deng Xiaoping en 1979 (fin de la planification, libéralisation, responsabilité et liberté paysannes, acceptation de la propriété privée), ont libéré des forces insoupçonnées, et amené un doublement de la production tous les six ans.

La pauvreté mondiale est en voie de diminution, grâce au développement rapide de l'Asie, et l'affirmation de contre-vérités de ce type : « *Le système institutionnel global permet la perpétuation de la pauvreté, ou au moins, empêche de la réduire, et la situation s'aggrave* » (ibid. page 117), apparaît comme une sorte d'aveuglement, comme s'il fallait absolument que la pauvreté s'aggrave effectivement pour justifier des positions théoriques intenable.

Plus sérieux est le chapitre suivant de Bård Andreassen, qui fait le point sur les relations complexes des multinationales et des droits de l'homme, ainsi que de toutes les tentatives internationales, par des codes de conduites, des accords, des *guidelines*, pour moraliser leur comportement. Les FMN sont reconnues comme des « agents du développement » (page 138), et en réalité leur rôle est fondamental dans la transmission des idées et des techniques (voir Romer, 1993), mais « *depuis trop longtemps leurs opérations n'ont pas intégré l'agenda des droits humains au développement* » (ibid.).

L'article de Yash Ghai étudie comment les constitutions dans les pays pauvres ont incorporé les droits au développement, notamment en prenant le cas du Kenya, tandis que Sandra Liebenberg prend l'exemple de l'Afrique du Sud qui prévoit tout un ensemble de droits économiques, sociaux et culturels dans son *Bill of Rights* de 1996, dans le but de faire avancer les catégories les plus défavorisées du pays (18 millions de personnes vivent dans la pauvreté, soit 45 % du total), après des décennies d'Apartheid. Des cas juridiques précis sont présentés, où des décisions de justice, suite à des plaintes, ont incité l'État, en vertu de la Constitution, à intervenir directement pour aider les pauvres (terres, logement, lutte contre le Sida, droit à l'éducation). Suit un chapitre intéressant sur les indicateurs permettant de mesurer les avancées du droit au développement, rédigé par Rajeev Malhotra. Après de nombreux rappels, redites, par rapport aux chapitres antérieurs – et l'ouvrage souffre malheureusement de nombreuses répétitions fastidieuses de ce type, pour la raison qu'il s'agit d'une compilation des interventions au colloque, sans concertation des auteurs et sans que les coordonnateurs n'aient élagué tous les éléments redondants, prenant les textes tels quels – après donc avoir relu pour la xième fois les mêmes aspects juridiques et descriptifs, le lecteur arrive enfin à l'originalité de la contribution : une feuille de route pour évaluer la satisfaction des droits. Asbjørn Eide analyse ensuite l'impact de la mondialisation sur un développement relié aux droits de l'homme. On retrouve les poncifs habituels, infirmés pourtant par la réalité : « *La mondialisation du dernier quart de siècle est un processus de concentration croissante du pouvoir entre les mains des acteurs dominants l'économie globale, apportant des fortunes immenses à quelques-uns, augmentant les inégalités entre nations et dans les nations, et causant un appauvrissement direct des plus vulnérables.* »

Combien de temps faudra-t-il encore de croissance rapide en Asie – à part dans les deux dictatures ridicules et meurtrières de la Birmanie et de la Corée du Nord, toutes deux socialistes au départ, transformées ensuite en régime militaire chamanique pour l'une et monarchie communiste héréditaire pour l'autre – combien de temps faudra-t-il de rattrapage de la Chine et de l'Inde, de réduction de la misère de masse par la mondialisation, pour que les yeux se dessillent, et qu'on cesse de lire dans les ouvrages scientifiques des contrevérités aussi criantes, inspirées par la poursuite sur sa lancée, sur son erre d'inertie, d'une idéologie tiers mondiste caduque et déconnectée de la réalité ?

Eide reprend l'historique des droits de l'homme et du développement dans la guerre et l'après-guerre, à partir du fameux discours de Roosevelt sur les quatre libertés, en janvier 1941 (traditionnel discours sur l'état de l'Union) qui aurait été à la base de la déclaration universelle des droits de l'homme de l'ONU en 1948, et de toutes les déclarations suivantes jusqu'à celle de 1986. Effectivement, dans les quatre libertés¹⁸, il y a une liberté religieuse (*Freedom of worship*), une liberté politique (*Freedom from fear*), une liberté culturelle (*Freedom of speech*), mais aussi une liberté (ou un droit) économique : *Freedom from want* (être libéré du besoin), qui est un élément essentiel du développement.

¹⁸ Illustrées par les célèbres tableaux de Norman Rockwell, voir : www.bilderberg.org/fight4.jpg

L'auteur procède ensuite à un véritable historique du processus de développement depuis soixante ans, les conflits lors de la guerre froide, le choix de l'industrialisation par substitution d'importations en Amérique latine, l'influence de Singer et Prebisch, des dépendantistes, la revendication d'un Nouvel ordre économique international dans les années 1970, incluant nombre de droits économiques et sociaux, plus tard repris dans la déclaration qui fait l'objet du livre. Bien que très orienté idéologiquement, avec les néolibéraux dans le rôle des méchants, et les deux figures tutélaires quasi-démoniaques de Margaret Thatcher et Ronald Reagan en arrière-plan, l'historique est intéressant et synthétique, il apporte un éclairage utile sur nombre de points, comme par exemple sur la genèse de la création du PNUD, le livre de Toye et Toye (2004), utilisé dans l'article, étant à cet égard une référence indispensable.

Eide revient plusieurs fois sur l'idée que la crise de la dette des années 1980 aurait cassé le mouvement des pays en développement, à la veille d'obtenir un NOEI : « *the debt crisis, which broke the back of the Third World movement for a new international economic order* » (page 231), « *the major factor which broke the backbone of collective action by developing countries was the debt crisis* » (page 230), laissant libre cours à l'imposition par le FMI de politiques écrasant les pays pauvres avec le néolibéralisme : « *the IMF, which had considerable economic sanctions at its disposal should a developing country stray from the neoliberal agenda* »...

On retrouve sous-jacente l'idée d'une conspiration néolibérale, partie du FMI à Washington, organisme contrôlé par les États-Unis, pour imposer des politiques favorables aux intérêts des multinationales, et enfermant les pays du tiers monde dans la misère : « *The links between the US Treasury and the international financial institutions during the Reagan/Thatcher era led to the emergence of the « Washington Consensus »... Adjustments tailored to serve the interests of major corporate interests and foreign investors.* »

L'idée que la crise de la dette résulte d'un emploi le plus souvent irrationnel des fonds dans les pays concernés, et de multiples facteurs contre lesquels les institutions internationales comme les politiques sont sans pouvoir, ne semble pas venir à l'auteur, bien décidé à développer sa vision manichéenne. Pas plus d'ailleurs celle qu'un pays profondément endetté et en déficit, avec une croissance négative et une corruption endémique, devrait, avec ou sans le FMI, procéder à des ajustements douloureux. En réalité beaucoup plus douloureux s'il n'y avait pas le FMI et d'autres organisations internationales, comme l'expérience des années 1930 en Amérique latine l'a bien montré.

Suit un passage sur les différences entre la CNUCED et l'OMC, le bon et le méchant, avec toujours la volonté délibérée des puissants, qui vont jusqu'à manipuler les mots... Tout le passage vaut la peine d'être cité, tant la paranoïa y apparaît de façon évidente : « *That WTO differs significantly from UNCTAD appears already from its name: the 'W' stands for 'World', as opposed to the 'UN' ('United Nations') in UNCTAD. This was deliberate: the major industrial countries did not want the trade organization to be part of the UN system. Secondly, while the 'TAD' in UNCTAD stands for 'Trade and Development', the 'T' in WTO stands only for 'Trade', excluding the 'D' for 'Development'. Neither in name nor in practice is the WTO a development organization. ... The WTO serves to facilitate the export*

orientation that is an essential component of the Washington consensus and essential to corporate expansion.”

Que des économistes et politologues experts, comme ceux qui écrivent ici, n’aient pas encore réalisé que la diversification et l’expansion des exportations représentent la voie essentielle qui a permis le développement et la sortie de la misère dans de nombreux pays, continuent à y voir une stratégie pour favoriser les multinationales, et pensent que c’est par des recommandations internationales et des déclarations de l’ONU qu’on réduira la pauvreté, semble pour le moins étrange, mais c’est pourtant le cas de la plupart des auteurs de ce livre.

Eide va encore plus loin en renvoyant dos à dos les acteurs de la guerre froide : « *The Cold War is definitely over. Its tragic consequences, resulting from efforts from the East and West to pervert democratic and social developments in the Third World, are slowly overcome.* » Ainsi ce serait autant les démocraties occidentales que les Soviétiques qui auraient pervertis les efforts développés et démocratisés harmonieusement sans l’intervention des superpuissances... L’asservissement de peuples entiers sous le régime du socialisme réel, dans les démocraties populaires, en Russie, en Asie, en Afrique, à Cuba, les massacres de masse et les camps en Chine, en Union Soviétique, en Corée du Nord, en Éthiopie, en Guinée, au Cambodge, plus l’échec total du développement dans les pays du tiers monde ayant adopté ce modèle, la misère accrue et parfois les famines, tout ça serait à mettre sur le même plan que les dégâts du « néolibéralisme » et du consensus de Washington... Une entreprise de déni et de relativisation qui fait froid dans le dos. Il aurait été bon que les économistes animés de bonnes intentions – et multipliant les bonnes paroles, comme ce livre en est plein à ras bords – soient allés vivre effectivement pendant quelques années dans les pays du tiers monde pratiquant le socialisme réel, à Madagascar par exemple, ou en Guinée, en Éthiopie, au Cambodge, en Corée du Nord ou ailleurs, aient quitté un peu le confort douillet de pays comme la Norvège ou la Suède, pour affronter les réalités des années 1980 ou 1990 et voir de près les différences effectives entre des économies de marché pauvres et brinquebalantes, mais restant humaines, et des économies terrifiantes, soumises à des répressions impitoyables et des famines monstrueuses. Cela leur éviterait de procéder à des amalgames entre l’Est et l’Ouest qui « pervertissent le développement démocratique et social du tiers monde ».

Siddiq Osmani reprend dans le chapitre 12 le thème de la mondialisation et de son impact sur les droits au développement, mais sous une optique moins historique et idéologique. L’auteur, d’origine bangladaise, professeur à l’université d’Ulster, nous donne un chapitre lumineux et synthétique¹⁹, certainement le meilleur du livre, mais en même temps disant exactement l’inverse de l’article précédent, ce qui pose des questions sur la cohérence de l’ouvrage. En tout cas, Osmani évalue de façon élégante et

¹⁹ Qu’on peut trouver dans son intégralité en ligne :

<http://www.wider.unu.edu/conference/conference-2005-3/conference-2005-3-apers/Osmani.pdf>

limpide, grâce à une analyse économique rigoureuse, les conséquences de la mondialisation, à plusieurs niveaux :

- Sur les normes sociales élevées, qui mettraient en cause la compétitivité d'un pays, avec une mondialisation qui entraînerait un alignement vers le bas, Osmani prend une position inverse. Ce qui compte c'est le rapport entre productivité et coût du travail, des normes sociales favorables peuvent même élever la productivité, « si le gain de productivité compense l'augmentation des coûts, des niveaux sociaux élevés ne signifient pas une perte de compétitivité ».

- Sur la libéralisation et l'ouverture au commerce et aux capitaux qui mettraient en péril les finances publiques des pays pauvres, et donc la possibilité de défendre les droits au développement, Osmani prend aussi une position divergente. L'État a trois obligations vis-à-vis des droits de l'homme, il doit les respecter, les protéger, et les satisfaire (*respect, protect, fulfill*). Le premier aspect n'implique pas de dépenses accrues, mais une volonté politique, les deux autres oui. Mais la mondialisation, en limitant les ressources fiscales des États, peut les inciter à éviter les gaspillages, les dépenses favorisant des groupes privilégiés, pour les concentrer sur des aspects plus utiles et des cibles plus justifiées.

En outre, la baisse des recettes douanières n'est pas un résultat obligatoire de l'ouverture. Si les tarifs diminuent, ils ne sont pas réduits à zéro, et si la base s'élargit, les recettes peuvent même augmenter. C'est une question d'élasticité-prix des importations et exportations. En outre, si les quotas sont remplacés par des droits, les recettes s'accroissent également. Même chose pour les mouvements de capitaux, la baisse des taxes pour les attirer, peut aussi provoquer un accroissement des recettes fiscales. Enfin, la baisse des droits de douane peut être compensée par d'autres impôts comme la TVA, moins défavorables à l'efficacité économique que la taxation des importations, qui nuit à l'efficacité allocative des ressources. Chiffres précis à l'appui, l'auteur donne le cas du Bangladesh comme exemple d'un accroissement des ressources publiques accompagnant une libéralisation des échanges au début des années 1990 (pages 260-261), et d'un accroissement des dépenses de santé et d'éducation.

- Sur l'inégalité et la pauvreté, il est en contradiction totale avec les autres contributeurs : *"It is often suggested almost as in an axiomatic fashion that globalization has widened income inequality in the world, which is seen as prima facie evidence for the view that the poor have been hurt by the process. However, quite apart from the fact that widening inequality can easily go in hand with absolute improvement in the living conditions of the poor, the very notion that globalization has widened inequality is deeply problematic. The empirical evidence on what has happened to income distribution in the world in the current phase of globalization is inconclusive. More importantly, no one has yet found a satisfactory way of separating out the effect of globalization from the effects of other factors that might have a bearing on income distribution in the world."* (p. 262)

- Sur les changements structurels provoqués par la mondialisation, Osmani explique très bien « que même sans la globalisation, des changements structurels surviennent dans n'importe quelle économie, sauf celles qui sont quasiment moribondes. Du fait des changements dans la technologie, dans les goûts, dans la structure démographique, etc., de nouvelles opportunités s'ouvrent dans la sphère productive et d'anciennes se ferment à chaque instant. Les effets de ces changements

structurels nés à l'intérieur ne sont pas qualitativement différents de ceux induits par la mondialisation. Eux aussi créent de nouvelles incertitudes et vulnérabilités, comme de nouvelles occasions. »

- Sur les avantages comparatifs et leur évolution, sa vision est aussi très éclairante : *“The problem of shifting comparative advantage. As noted earlier, when a country integrates with the world economy, the structure of production begins to shift away from activities with comparative disadvantage towards those with comparative advantage. The problem, however, is that structural changes caused by this shift may not be an once-for-all affair, because the nature of comparative advantage may itself undergo rapid change during the process of globalisation. Comparative advantage, it must be remembered, is inherently comparative in nature, i.e. it depends not just on the characteristics of a particular country but also on those of other countries that participate in a trading network. As a result, any country that has already embraced globalisation may find that its comparative advantage keeps changing as the net of globalisation spreads, bringing in new countries within the trading network.*

Thus, countries such as Malaysia and Taiwan have discovered to their dismay that the comparative advantage they have enjoyed in labour-intensive garment industries for a number of years was suddenly eroded as Bangladesh, Sri Lanka and Vietnam enter the export market with even cheaper labour. Similarly, the Latin American countries that once found comparative advantage in labour-intensive activities when they first embraced globalisation now find that they no longer have comparative advantage in those activities as populous countries such as China and India have entered the scene. In each case, a country that loses comparative advantage in one sphere will eventually find it elsewhere. But the problem is that shifting comparative advantage of this kind can keep the structure of an economy in a constant state of flux for a prolonged period of time. In theory, the economic structure will eventually settle down to some kind of steady state as the net of globalisation engulfs the whole world, but that could take a very long time indeed.”

Il est réconfortant de penser avec des auteurs comme Osmani que le salut du tiers monde vient du tiers monde lui-même. Le subcontinent indien joue un rôle de pointe à cet égard, par son poids démographique, son insertion dans l'univers de la langue anglaise et sa tradition d'intelligence. On pense à des auteurs plus connus, comme Jagdish Bhagwati (qui mériterait bien le Nobel) ou Deepak Lal, et à la véritable révolution culturelle qu'ils ont portée, contre les dogmes du tiers mondisme.

Les deux derniers chapitres ont une approche plus juridique. Martin Scheinin examine toute une série de cas où des minorités, groupes ou individus ont eu recours à des cours internationales pour faire respecter leurs droits violés par des États et des firmes, tandis que Sigrun Skogly étudie l'action des institutions financières internationales, le FMI, la Banque mondiale, quant à leur respect ou non des droits de l'homme. Elle insiste sur la nécessité d'obligations de conduite et de résultats. Ce ne sont pas seulement les résultats à moyen ou long terme qui comptent, mais la conduite immédiate de ces organismes, la façon dont ces résultats sont obtenus. L'auteur prend l'exemple du Chili, où la situation s'est améliorée en ce qui concerne les droits économiques et sociaux des gens sur les dernières décennies : *« les violations massives des droits civils et politiques commis par le régime de Pinochet dans les années 1970 et 1980 ne peuvent être justifiées, cependant, par une situation à la fin du siècle de droits humains améliorés. »* On ne peut que souscrire à cette analyse, la fin ne justifie jamais les moyens.

En définitive, le problème majeur du livre réside dans la volonté de rechercher une amélioration mondiale à travers l'ONU et les grandes déclarations, alors que cette amélioration (réduction de la pauvreté de masse, hausse des niveaux de vie, progrès dans la participation, reconnaissance des droits élémentaires) vient justement de ce que la plupart des auteurs condamnent – à l'exception notable de Siddiquir Osmani et son remarquable article –, à savoir la dynamique du capitalisme de marché et de la mondialisation. C'est l'enrichissement progressif des sociétés humaines, grâce à la libération de la production par l'initiative individuelle, par les mécanismes du marché, par l'ouverture extérieure, qui permet la montée d'une classe moyenne. Et c'est cette montée qui se traduit par des droits accrus, des libertés, une participation croissante, des droits sociaux, la démocratie. Les classes montantes exigent et finissent par obtenir ces droits, face à des États autoritaires et récalcitrants, comme l'histoire l'a bien montré en Europe, en Asie et en Amérique latine. Ce n'est pas par des votes « historiques » aux Nations Unies – qui ne font certes pas de mal, mais qui sont sans grand effet – que des progrès sont réalisés, mais par un lent processus de développement, entraîné par la liberté économique. La Chine est un bon exemple et un bon pari à cet égard : est-ce que ce sont les déclarations de l'ONU qui y ont réduit la misère de masse depuis les années 1980 ? Ou bien plutôt la libération de l'économie déclenchée en 1979 par Deng Xiaoping ? Est-ce que le régime se démocratisera progressivement avec la montée de l'enrichissement moyen ? L'avenir nous le dira, mais le passé nous apprend qu'il n'existe aucun cas de pays ayant fait sa révolution industrielle, ayant élevé les niveaux de vie d'une majorité, qui soit resté avec un système féodal, une monarchie absolue, une dictature militaire, un Parti unique, ou n'importe quel type d'autoritarisme sans partage.

Références

- Bhagwati J., *In Defense of Globalization*, Oxford University Press, 2007. Lal D., *In Praise of Empires: Globalization and Order*, Palgrave Macmillan, 2004.
- Romer P., "Idea Gaps and Object Gaps in Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, 32(3), déc. 1993.
- Toye J., et Toye R., *The UN and Global Political Economy: Trade, Finance and Development*, Indiana University Press, 2004.

Jacques Brasseul

LEAD, Université du Sud Toulon-Var