

Harold James

The End of Globalization

Lessons from the Great Depression

Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts/London, England, 2001, vi + 260 pages, 39,95 \$/27,50 £ (toilé)

HAROLD JAMES présente une analyse fascinante de l'implosion de l'économie mondiale entre les deux guerres mondiales. Il est d'avis que la Grande Dépression fut une conséquence des failles de la première période de mondialisation pendant les quarante années qui ont précédé la première guerre mondiale. C'est donc un avertissement à méditer aujourd'hui.

La principale thèse du livre est que la mondialisation au XIX^e siècle contenait les germes de sa propre destruction : la libre circulation des biens, des capitaux et de la main-d'œuvre avait des effets négatifs sur des groupes puissants dans les principales économies et, surtout, la mondialisation était perçue de manière générale comme un phénomène nocif. L'auteur analyse la réaction violente contre le libre-échange dans les vingt dernières années du siècle — de la part des propriétaires fonciers européens souffrant de la concurrence des céréales bon marché en provenance des États-Unis et de la baisse rapide des coûts de transport — et contre l'immigration libre — de la part de la main-d'œuvre du Nouveau Monde, menacée par la concurrence des immigrants du Vieux Monde — ainsi que le rôle croissant des banques centrales et des politiques monétaires nationales pour protéger les économies nationales de l'instabilité des capitaux. Son étude complète les travaux de Kevin O'Rourke et de Jeffrey Williamson (*Globalization and History: The Evolution of a Nineteenth Century Atlantic Economy*, MIT Press, 1999), et de Barry Eichengreen (*Globalizing*

Capital: A History of the Industrial Monetary System, Princeton University Press, 1996). Ce qui est nouveau ici, c'est la dimension politique qui lie les craintes de la mondialisation à la montée du nationalisme dans le monde.

Les éléments de la crise mondiale sur lesquels l'auteur met l'accent — bouleversements politiques, systèmes financiers en mauvaise santé, instabilité des prix, finances publiques en déséquilibre, perte de crédibilité, flux de capitaux déstabilisateurs et rattachement à l'or — se retrouvent dans la récente crise en Asie de l'Est, estime-t-il. Cependant, le fait que la crise des années 30 ait concerné les grands pays et l'étalon or international, et celle des années 90, des pays «de périphérie» et divers régimes de change, donne à penser que cette analogie est quelque peu exagérée.

Si le cadre analytique de l'auteur est bien établi, certains des nouveaux détails historiques ne le sont pas. Réinterprétant la crise de la livre sterling en septembre 1931, James réfute à la fois l'idée traditionnelle selon laquelle l'effondrement de la livre était dû à une surévaluation et aux déséquilibres budgétaires et celle plus récente selon laquelle il s'expliquait par la crainte d'un chômage élevé. Selon lui, cette crise fut une crise provoquée par la détérioration du système financier. Les autorités monétaires ont jeté l'éponge, explique-t-il, essentiellement parce qu'elles craignaient que de grandes banques d'affaires, dont les portefeuilles avaient été gravement touchés par les crises antérieures en Autriche et en Allemagne, deviennent insolubles (si la parité de 4,86 dollars pour 1 livre sterling était maintenue). Cette interprétation est discutable. Les banques de compensation britanniques étaient solvables, il n'y avait aucun signe de ponction interne classique (une augmentation du ratio monnaie/dépôts) et la Banque d'Angleterre était bien versée dans les règles qu'un prêteur en dernier ressort doit suivre en cas de véritable crise financière.

Autre analyse controversée : celle des circonstances dans lesquelles a éclaté la crise américaine de 1931-32, que James considère comme semblables à la situation du continent européen. Selon lui, le Système fédéral de réserve des États-Unis n'a pas pu effectuer d'opérations d'open-market expansionnistes pour

compenser la panique bancaire non pas parce qu'il ne disposait pas de suffisamment d'or, mais bien parce qu'il craignait une fuite des capitaux face à un déséquilibre budgétaire croissant. Cette hypothèse aussi devra être vérifiée soigneusement.

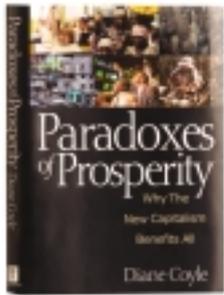
Dans son excellent examen de l'effondrement du commerce international, James lie l'augmentation des obstacles tarifaires et non tarifaires, puis la tendance au bilatéralisme, à l'effondrement du système international de paiements, à la poussée du nationalisme et à la montée des extrémismes — communisme soviétique et national-socialisme allemand. Il considère aussi la tendance à limiter l'immigration comme une prolongation des politiques engagées avant la première guerre mondiale. Dans son analyse innovatrice, il établit un lien entre migration et montée du nationalisme et du fascisme.

James conclut par l'histoire bien connue de la nouvelle mondialisation des échanges, des paiements, puis des mouvements de capitaux après la deuxième guerre mondiale. Ce qui est arrivé à la première vague de mondialisation pourrait se reproduire. Parmi les forces qui pourraient déclencher le prochain retour de bâton figurent notamment l'incapacité de l'Europe à innover, l'exclusion des pays pauvres et le poids politique des principaux perdants de la mondialisation dans les pays avancés, c'est-à-dire la main-d'œuvre peu qualifiée.

C'est un livre fascinant. Cependant, étant de l'école néoclassique, il m'est difficile d'accepter l'idée de base selon laquelle la Grande Dépression fut une conséquence de la mondialisation. On pourrait dire aussi qu'en fait, la Grande Dépression a mis fin à la première vague de mondialisation, mais qu'elle ne pouvait pas être prévue. Elle a plutôt été causée par les manquements flagrants des autorités monétaires américaines, françaises et autres. Si le Système fédéral de réserve et la Banque de France n'avaient pas commis des erreurs fondamentales, le monde aurait suivi son cours comme il l'avait fait depuis la révolution industrielle et la mondialisation n'aurait pas été stoppée. Par ailleurs, un examen attentif des forces qui ont conduit à une réaction violente contre la première vague de

mondialisation et de celles en présence aujourd'hui donne à penser qu'il existe maintenant plus de forces centrifuges que centripètes pour éviter un retour de bâton comparable.

Michael Bordo



Diane Coyle

Paradoxes of Prosperity

Why the New Capitalism Benefits All

Texere, New York and London, 2001,
xix + 316 pages, 27,95 \$/17,99 £ (toilé)

L'EXPANSION économique sans précédent qui a été tirée par la technologie dans les années 90 a engendré un débat animé dans les milieux universitaires et officiels quant à la permanence de la «nouvelle économie». Bien que les prédictions de disparition des cycles conjoncturels aient été mises en doute depuis, la croissance indéfinie de la productivité reste incertaine, et la bulle boursière, alimentée par l'euphorie autour de la nouvelle économie, s'est largement dégonflée. Cependant, le débat sur la question de savoir si nous sommes vraiment au seuil d'une nouvelle économie ne fait que commencer, ses partisans les plus enthousiastes — soutenus par des données solides, bien que portant sur une courte période — faisant en partie marche arrière.

Le livre de Diane Coyle fait réfléchir et apporte une contribution opportune et intelligente aux débats. Combinant adroitement sa formation d'économiste et son expérience de rédactrice économique au journal *The Independent*, elle soutient que la révolution technologique est réelle et a des implications qui vont au-delà de l'économie pour toucher la société, la politique et les structures des entreprises. Plutôt que de se ranger aux côtés de ceux qui chantent constamment les louanges de cet essor technologique ou qui craignent que le

nouvel ordre économique conduise à une distribution de plus en plus inégale des revenus, Coyle affirme que le «nouveau capitalisme», résultat de la «nouvelle économie», et la mondialisation concomitante offrent la possibilité de créer une société plus juste et plus égale.

Estimant que la technologie a un impact plus large que ne l'indiquent les données, Coyle explique pourquoi les mesures conventionnelles de la croissance ne saisissent pas précisément cet impact. Dans la nouvelle économie, dit-elle, il arrive de plus en plus souvent que des intangibles, comme une meilleure conception ou une fonctionnalité plus intelligente, contribuent davantage à la croissance que le contenu purement manufacturier.

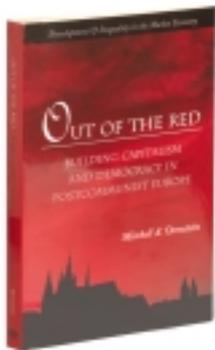
Une thèse centrale, et très audacieuse, du livre est que ce nouveau capitalisme encourage en fait les valeurs défendues par les forces antimondialisation — justice, équité et liberté. En plus de reprendre les observations indiscutables selon lesquelles les échanges et les investissements internationaux améliorent le niveau de vie de tous les habitants des pays ouverts à l'économie mondiale, Coyle affirme que l'environnement propice au succès créé par le nouveau capitalisme accorde plus d'importance à ceux qui sont traditionnellement marginalisés. C'est cet argument qui attirera probablement le plus d'attention. Même si l'on peut s'opposer à la proposition de Coyle, on ne peut pas facilement l'ignorer — elle est très convaincante.

Coyle soutient que les nouvelles technologies permettent à un plus grand nombre de partager les fruits de la croissance économique en créant des possibilités d'acquérir de nouvelles compétences. Elles font aussi tomber les vieilles hiérarchies des entreprises, et exigent des pouvoirs publics une plus grande souplesse tout en réduisant leur capacité de devenir ou de rester dominateurs et envahissants. Coyle estime que la dimension géographique des expériences devient plus importante, ce qui accroît la nécessité de coopérer pour des groupes plus hétérogènes disposant de compétences différentes, en particulier à mesure que l'éducation et la formation deviennent plus appréciées. Si ce concept est certainement valable à certains égards, le fait de le généraliser à l'économie dans son ensemble et à tous

les pays semble un peu difficile et sera probablement accueilli avec le plus grand scepticisme par ceux qui craignent les implications des changements en cours. Coyle indique que la diversité professionnelle et ethnique fournit en fait une impulsion économique — un argument intelligent pour la compatibilité des objectifs économiques et sociaux — et que la technologie aide à exploiter cette diversité, en offrant un certain pouvoir et contrôle démocratique à la base. L'opportunité vient de la nécessité pour le capital social de se développer pour obtenir des résultats dans le nouveau capitalisme, ce qui exige une main-d'œuvre mieux formée, des institutions juridiques et politiques solides, ainsi que des pouvoirs publics et des employeurs plus dynamiques. Le nouveau capitalisme peut être utilisé comme outil pour atteindre les objectifs que tant les partisans que les sceptiques de la nouvelle économie cherchent à atteindre.

Ce livre fera le délice des réalistes. C'est un changement agréable par rapport à l'optimisme sans retenue de ceux qui croient qu'un âge d'or va finir par arriver et aux prédictions pessimistes d'une catastrophe imminente. Il suggère que le nouveau capitalisme est une source d'opportunités, mais que, pour en tirer parti et atteindre des objectifs sociaux de plus large envergure, il faudra embrasser les changements apportés au fonctionnement des sociétés, des entreprises et des pouvoirs publics plutôt que d'essayer de revenir en arrière ou de laisser faire le hasard. Coyle donne matière à réflexion à ceux qui s'opposent à la croissance mondiale des échanges et de l'investissement et renforce la position des partisans du changement, tout en notant les responsabilités qui en découlent. L'âge d'or est loin d'être une chose acquise. Nombreux sont ceux qui penseront que la thèse de ce livre est extrêmement optimiste quant aux avantages potentiels du nouveau capitalisme, tout en en minimisant les dangers. C'est le genre de débat que ce livre cherche à provoquer. Mais étant donné les arguments logiques, provocants et convaincants de Coyle, il faudrait bien plus que de la simple rhétorique pour me convaincre qu'il faut craindre le nouveau capitalisme et s'y opposer.

Subir Lall



Mitchell A. Orenstein

Out of the Red

Building Capitalism and Democracy in Postcommunist Europe

University of Michigan Press, Ann Arbor, Michigan, 2001, xiv + 166 pages, 22,95 \$ (broché)

PENDANT les vingt-cinq dernières années, on a souvent supposé que réforme économique néolibérale et démocratisation n'étaient pas compatibles dans les pays à revenu intermédiaire ou faible. Dans les pays réformateurs, l'expansion des procédures et des institutions démocratiques produit asphyxie et instabilité, limitant la marge de manœuvre des autorités. Parallèlement, les réformes économiques radicales provoquent des réactions populistes qui entravent (et même déstabilisent) le développement de la démocratie. Bref, la libéralisation politique et la libéralisation économique ne font pas bon ménage dans les pays en développement, alors que, dans les pays développés, démocratie et capitalisme coexistent dans un parfait mariage idéologique. Dès lors, il est bon de voir le contraire prouvé dans une comparaison détaillée de la manière dont des pays à revenu intermédiaire font face à la double charge de la réforme économique et de la démocratisation. Dans *Out of the Red*, Mitchell Orenstein examine comment la Pologne et la République tchèque ont mené une politique économique néolibérale dans un contexte caractérisé par toutes les querelles, les opportunités et les chocs en retour que la démocratie autorise. Il démontre comment un cadre démocratique a nourri la réforme économique.

La Pologne a opté pour la thérapie de choc les premières années, pendant lesquelles, en dépit du puissant mouvement Solidarité, des gouvernements de centre-droite ont exécuté des réformes économiques néolibérales avec l'aide financière de la communauté internationale. Profitant d'un créneau après la fin de la planification centrale en 1989 (et avant les premières élections législatives véritablement libres en 1991), le Ministre des finances, Leszek Balcerowicz, a pu faire approuver son programme par un comité spécial nommé par le Président Lech Walesa, sans la participation du Parlement et après un débat public minimum. En Tchécoslovaquie, par contre, les autorités ont établi un programme cohérent de réforme économique en tenant compte des contraintes d'une démocratie parlementaire. Le Ministre des finances, Václav Klaus, était moins isolé de la politique que son homologue polonais, et il a compris que son programme avait besoin de l'appui de la population pour survivre.

En conséquence, la stratégie de transformation tchécoslovaque (et ensuite tchèque, mais pas slovaque) comportait plusieurs éléments fondamentaux du programme néolibéral, combinés à des mesures visant à protéger les groupes vulnérables de l'impact de la réforme; c'est ce qu'Orenstein appelle le «libéralisme social». Généralement, ces mesures encourageaient l'emploi sans compromettre la stabilisation (par exemple, légaliser les conventions collectives et restructurer les systèmes de sécurité sociale et des soins de santé). L'ironie — dont on n'a pas parlé —, c'est qu'un pays disposant d'un puissant mouvement syndical fut incapable d'incorporer des mesures protégeant les salariés dans sa réforme, alors qu'un pays où les syndicats étaient faibles a établi un programme social plus solide.

Comme prévu, c'est d'abord en Pologne que le retour de bâton est apparu. Balcerowicz lui-même n'est resté en place qu'un peu plus d'un an. Cinq gouvernements se sont succédé avant la défaite des

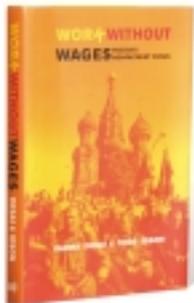
réformateurs de centre-droite en 1993. Par contre, la politique politicienne de Klaus a réussi au-delà même de ses attentes. Lorsque la République tchèque a quitté la Fédération tchécoslovaque en 1993, Klaus est devenu Premier Ministre, poste qu'il a occupé pendant huit ans. Selon Orenstein, il n'y a pas eu de retour de bâton en République tchèque, parce que la stratégie de transformation a mieux protégé les salariés. Mais cette «pacification» de l'électorat eut un prix aussi : certains éléments défectueux du programme de Klaus n'ont pas été corrigés. En fin de compte, le choc en retour s'est produit après une crise financière en 1997, lorsque le gouvernement de centre-droite a été remplacé par les sociaux-démocrates.

Orenstein tire un enseignement simple de cette histoire simple : démocratie et démocratisation ont été les meilleures alliées des réformateurs postcommunistes. Après les élections de 1991 en Pologne, vingt-neuf partis politiques — un record — étaient représentés au Parlement. Mais, contrairement à ce que beaucoup craignaient, la Pologne n'a pas succombé à une surcharge démocratique. Les partis politiques ont dû s'accorder sur des stratégies de réforme qui ont fait avancer le développement économique et ont recueilli l'appui du public. Les nombreuses réorientations de la politique d'un gouvernement à l'autre ont en fait permis aux autorités polonaises de corriger des erreurs antérieures et d'ajuster le cours de la réforme. Par contre, en République tchèque, huit années sous la tutelle d'un gouvernement de centre-droite n'ont pas laissé la possibilité d'opérer ces corrections «à mi-course».

Les implications vont bien au-delà de l'Europe postcommuniste. La concurrence électorale est à la fois un mécanisme qui sert à renforcer le soutien du public aux programmes de réforme (même si c'est au détriment des politiques elles-mêmes) et le principal moyen de corriger les erreurs en période d'incertitude. Cependant, la communauté internationale du développement continue de craindre implicitement

les réorientations de la politique et l'instabilité induite par les élections dans les pays réformateurs; cette attitude n'est guère tolérante à l'égard des à-coups de la démocratie. Ce livre devrait permettre de surmonter cette crainte.

Raj M. Desai



Padma Desai and Todd Idson

Work Without Wages

Russia's Nonpayment Crisis

MIT Press, Cambridge, Massachusetts/
London, England, 2001, x + 258 pages,
29,95 \$/20,95 £ (toilé)

EN RUSSIE, la transition économique n'a pas été facile. Elle n'a pas non plus été particulièrement appréciée par la population russe, à cause notamment du déclin économique, de l'effondrement des salaires réels et de méthodes de privatisation douteuses. Cependant, l'une des questions les plus chargées d'un point de vue politique est l'accumulation des arriérés de salaires et de pensions, qui est analysée dans cet ouvrage éclairant.

Les arriérés de salaires et de pensions n'étaient qu'un élément du plus large problème de non-paiement qui est apparu au milieu des années 90 et qui a culminé juste avant la crise financière d'août 1998. Comme d'autres récents observateurs de l'économie non liquide de la Russie, les auteurs expliquent l'accumulation des arriérés par une combinaison de chocs macroéconomiques et d'absence de réaction de l'offre sous forme de restructurations et de mises

en faillite d'entreprises. Les entreprises ont donc utilisé le troc et le non-paiement pour survivre. Pire, les chefs d'entreprise sont devenus de plus en plus habiles à détourner dans leurs propres poches le peu de liquidités qui restaient dans leurs entreprises. L'incapacité de l'État à collecter les impôts et à régler ses obligations en temps opportun et en liquide a aussi favorisé la prolifération des arriérés et des paiements non liquides.

Pour les auteurs, les efforts déployés par les autorités pour régler le problème des non-paiements sont une succession d'échecs. Annulations de dettes, systèmes de compensation d'obligations fiscales et titres de créance à court terme ont été inefficaces et ont souvent aggravé la situation en injectant de nouveaux instruments non liquides dans l'économie. L'État était trop faible pour imposer des contraintes budgétaires dures aux entreprises. Dans le même temps, la frustration politique résultant du non-paiement des salaires a fait prendre des mesures populistes à court terme, par exemple des transferts ponctuels de l'administration centrale vers les régions pour régler les arriérés sans contrôle effectif de la manière dont l'argent était dépensé.

La principale contribution de ce livre est une analyse empirique des arriérés de salaires en Russie, sur la base d'enquêtes auprès des ménages entre 1994 et 1998. Pendant cette période, le pourcentage de salariés interrogés victimes d'arriérés de salaires est passé de 30 à 54 %, et l'encours des arriérés de salaires d'un mois environ à plus de trois mois et demi. La situation variait considérablement d'un secteur à l'autre, les industries d'extraction et l'agriculture étant les plus touchées.

Les auteurs examinent plusieurs raisons de l'accumulation des arriérés de salaires dans les entreprises. Leur thèse centrale est la suivante : en raison du coût élevé de la rotation de la main-d'œuvre, il apparaissait souvent plus coûteux de licencier des travailleurs que de les conserver à horaire réduit ou de différer le

versement de leurs salaires. Bien que les travailleurs aient souvent fait grève en réaction, ils ont rarement réussi à collecter les salaires qui leur étaient dus. Certaines entreprises ont réglé une partie de leurs arriérés par des paiements en nature, mais pas à une échelle suffisante pour compenser la perte de revenu de leurs employés. En fait, les auteurs sont d'avis que le non-paiement des salaires a fait plonger nombre de ménages dans la pauvreté.

Bien qu'il soit centré sur un point assez précis, ce livre fournit une illustration intéressante de l'économie politique de la transition en Russie, notamment en abordant des sujets spécifiques comme l'industrie du charbon, le système de retraite et l'armée. Le lecteur réalise combien il peut être difficile dans une économie postsoviétique de s'attaquer à un problème apparemment aussi simple que le respect des contrats de salaires. Si les auteurs considèrent à juste titre les lacunes du régime de faillite et du système budgétaire comme des causes fondamentales du problème, ils ne s'étendent pas sur des recommandations pratiques. Comme après avoir lu beaucoup d'autres analyses rétrospectives de la transition dans l'ex-URSS, on se demande quel type de stratégie de réforme aurait permis de surmonter les obstacles politiques et institutionnels existants pour assurer une transition plus réussie vers une économie de marché.

Christian Mumssen

Couverture : Michael Gibbs

Illustrations : Michael Gibbs, table des matières, pages 4, 8 et 9; Dale Glasgow, pages 13 et 33; Jeff Lecksell, Banque mondiale (unité de cartographie), carte page 44; Lai Oy Louie, pages 48 et 49.

Photographies : Mark Joseph (Getty Images), page 10; Doug Kanter (AFP), page 20; Michael Spilotro, photos des auteurs; Pedro Marquéz, livres.