

La nouvelle Cassandre

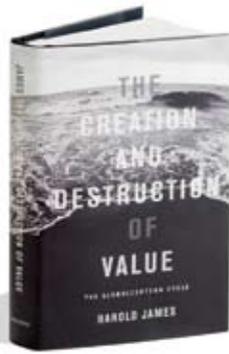
Harold James

The Creation and Destruction of Value The Globalization Cycle

Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts and London, 2009, 484 pages, 35 \$ (toilé)

Harold James est la Cassandre du capitalisme mondial. Dans son livre de 2001, *The End of Globalization*, il racontait comment et pourquoi la mondialisation commerciale et financière du XVI^e au XX^e siècle avait toujours échoué. La mondialisation a amélioré le bien-être mondial, mais beaucoup de groupes en ont pâti, et le contrechoc a terrassé ceux qui en avaient tiré profit. Conclusion logique : la mondialisation des années 80 et 90 était vouée à l'effondrement.

Comme la Cassandre d'Eschyle, James avait raison, et n'a pas été entendu. À l'heure de la croissance explosive des flux financiers pendant les années 90 et le début du nouveau millénaire, les profits n'étaient pas aussi largement partagés qu'ils auraient pu l'être, et des inégalités flagrantes sont apparues et ont empiré. La réglementation complètement inadaptée des grands établissements financiers a permis à la prise de risques de proliférer sans provoquer aucune réaction rapide ni efficace. Le refus officiel de lier l'expansion commerciale et financière à la protection des normes de travail ou de l'environnement naturel, ou de forcer les pays industrialisés à ouvrir leurs marchés aux importations des pays pauvres a produit un violent retour de manivelle contre la mondialisation. Néanmoins, les forces du progrès ont continué de l'avant sans sourciller. Qu'est-ce qui pouvait arrêter l'expansion débridée de la finance mondiale? Je n'étais pas le seul à conclure que «l'architecture financière internationale ... s'est montrée capable de s'adapter aux mutations spectaculaires et souvent rapides de l'économie mondiale» (Boughton, 2002). Au vu de l'implosion financière de 2007–08 et de la débâcle économique de 2008–09, cet optimisme semble peu convaincant.



Dans ce nouvel ouvrage, James ne se vante pas de sa prescience. Il vise bien plus haut : retourner le concept de «destruction créatrice» de Schumpeter — la force vitale du capitalisme — pour expliquer pourquoi la mondialisation est toujours un échec. Schumpeter considérait que le progrès économique est tiré par «la mutation industrielle ... qui sans cesse révolutionne la structure économique de l'intérieur, détruisant sans cesse l'ancienne, et en créant sans cesse une nouvelle» (Schumpeter, 1950, italiques de l'original). James pour sa part considère que la destruction créatrice mine les valeurs mêmes dont dépend le progrès. L'innovation et la croissance sont tributaires de la finance, qui explose inévitablement et périodiquement en crises financières et débâcles économiques. À ce stade, «les banques, les entreprises et même les individus ne se font plus confiance ... car les valeurs économiques et morales sont ébranlées».

James développe ce thème en six chapitres denses. Il résume d'abord l'argumentaire historique qu'il avait détaillé dans son précédent ouvrage d'un «cycle de mondialisation» perpétuel, dont la plus récente manifestation est le naufrage de ces deux dernières années. Il explique ensuite que notre «Grande Récession» ressemble à la Grande Dépression des années 30, mais que ses causes sont plutôt celles de 1931 (contagion mondiale) que de 1929 (marchés financiers irrationnels). Troisièmement, il retrace avec une précision chirurgicale les prémices de cette récession, rappelant les deux «week-ends de 2008 qui feront date dans l'histoire» : le renflouement de Bear Stearns en mars et la décision de ne pas secourir Lehman Brothers en septembre. Cette dernière visait à démontrer que les sauvetages ne sont pas inévitables. Elle a eu pour effet de détruire toute confiance dans la stabilité financière et dans les établissements et les marchés financiers.

Dans le quatrième chapitre, James passe aux solutions et arrive à la conclusion polémique que la régle-

mentation du monde financier n'est pas la réponse. Bien que «la réaction classique aux désordres financiers consiste à demander plus de réglementation ... les meilleures réponses ont toujours été, paradoxalement, les avancées techniques». Il a foi en particulier dans «la transparence et la dissémination des connaissances financières» pour nous rendre maîtres et non esclaves de la finance mondiale.

Le chapitre 5 fait tout autant débat, développant notamment la thèse qu'une attaque spéculative contre le dollar EU, que la Chine déclenche sans doute tôt ou tard, «n'est pas une idée aussi farfelue qu'il paraît». Bien que les macroéconomistes s'accordent généralement à penser que la Chine partage l'intérêt du reste du monde pour la stabilité du dollar et celle du système, James nous rappelle que les scénarios économiques à l'eau de rose ne sont pas toujours les moteurs de l'histoire.

La magnifique érudition de James et son talent d'historien qui compte parmi les plus éminents de sa génération sont clairement démontrés dans le chapitre final «Valeurs incertaines», où il expose de manière convaincante les liens entre la destruction des valeurs monétaires et de la connaissance de ces valeurs et l'érosion des idéaux, de la foi et de la confiance. «En fait, c'est le naufrage de la morale entrepreneuriale qui a tué le modèle de la mondialisation financière».

Que nous prédit Cassandre aujourd'hui? Pour repartir à zéro, nous devons reprendre confiance et trouver des «communautés de vertu». Ce ne sera aisé et cela prendra du temps; lorsque nous y parviendrons, notre seule récompense sera le redémarrage du cycle de la mondialisation.

James Boughton
Historien du FMI

Bibliographie :

Boughton, James M., 2002, «Review» of James (2001), *The International History Review*, Vol. 24, No. 4, p. 923–25.

James, Harold, 2001, *The End of Globalization: Lessons from the Great Depression* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press).

Schumpeter, Joseph A., 1950, *Capitalism, Socialism, and Democracy* (New York: Harper, 3rd ed.).

Les pays dits «avancés» ne le sont plus

Carmen M. Reinhart
et Kenneth S. Rogoff

This Time Is Different

Eight Centuries of Financial Folly

Princeton University Press,
Princeton and Oxford, 2009,
463 pages, 35 \$ (toilé)



En 2005, la Banque des règlements internationaux remarquait crûment : «Le gonflement de l'endettement national et international a créé des conditions propices à des crises économiques et financières mondiales.» Un an plus tard, Anne Pettifor prédisait, dans *The Coming First World Debt Crisis*, que «ce qu'on appelle le Premier Monde sera englué dans le magma de dettes qui a causé tant de tort depuis les années 80 aux pays du Tiers Monde». Dans un océan d'exubérance irrationnelle, d'histoire oubliée et de cupidité rampante, ces voix isolées avaient raison, comme le monde en a fait la cuisante expérience.

Depuis une dizaine d'années, les auteurs étudient les défaillances souveraines. Ils ont amassé une extraordinaire somme de données couvrant huit siècles — sur les crises bancaires, les défauts de paiement sur la dette intérieure et extérieure, les crises monétaires et l'inflation dans 66 pays. Ils dressent le constat austère que les crises sont un phénomène sériel, causé pour l'essentiel par le séduisant syndrome du «cette fois, c'est différent», qui veut nous faire croire que les vieilles lois de l'économie du mouvement ne s'appliquent plus à nous. Leur ambitieuse histoire quantitative des crises financières trace d'amples parallèles entre les crises financières à travers le temps et les continents, et entre l'érosion de la dette par l'inflation, l'érosion monétaire et les défauts de paiement sur la dette extérieure. Ces défaillances ont rarement un caractère binaire : les défaillances partielles et prolongées sont chose courante. Bien que les outils ne soient plus les mêmes, il est rare que les États paient toutes leurs dettes. La plupart des «réductions de la dette exté-

rieure des pays émergents ont résulté de restructurations ou de défauts de paiement».

Après avoir établi une typologie des crises financières, les auteurs examinent les crises de la dette extérieure souveraine. Ils expliquent la théorie économique de l'endettement souverain et énumèrent les caractéristiques qui distinguent

la dette souveraine de celle des entreprises. La diplomatie de la canonnière ne résiste pas à l'analyse coûts/avantages. Mais pas un mot sur le fait que le droit international interdit de recourir à la force pour recouvrer l'argent prêté.

Les auteurs définissent ainsi la dette extérieure : «l'ensemble des engagements d'un pays envers ses créanciers étrangers». La dette intérieure est «l'ensemble des créances émises par et sous couvert des autorités nationales, sans distinction de la nationalité du créancier et de la monnaie de libellé de la dette». Une obligation souveraine émise intérieurement et due à un créancier étranger compterait donc à la fois comme dette extérieure et intérieure. Ce dédoublement montre que la ligne de démarcation entre dette extérieure et intérieure est floue et qu'il faudrait en préciser les définitions.

Reinhart et Rogoff considèrent ensuite l'histoire oubliée de la dette intérieure et tirent des conclusions très intéressantes : la préférence moderne pour l'endettement à court terme est due à la «fatigue de l'inflation» des années 70 et 80; les défauts de paiement sur la dette intérieure se produisent en général seulement dans des situations macroéconomiques plus graves que les défauts sur la dette extérieure; les pays qui ont assez d'épargne intérieure peuvent recourir à la dette intérieure au lieu d'emprunter à l'étranger. Les auteurs soulignent que l'inflation est une forme de défaut *de facto* sur la dette intérieure, surtout lorsqu'elle est couplée avec la répression financière. Ils expliquent pourquoi un endettement intérieur élevé peut conduire à un défaut sur une dette extérieure apparemment tolérable.

Ils réfutent l'idée répandue que la croissance permet aux pays d'échapper au surendettement. Il faut très longtemps pour s'extraire du club des auteurs de défauts en série, et nombreux sont ceux qui n'y parviennent pas. Les crises bancaires, «risque également partagé» par les pays en développement et les pays avancés, se produisent avec une fréquence surprenante, surtout sur les pôles financiers mondiaux. Et le taux de récurrence est encore plus élevé. Constat crucial : les crises bancaires modernes accroissent la dette publique de 86 % en moyenne — essentiellement de manière indirecte, du fait de la baisse de la production et des recettes fiscales —, ce qui dépasse en général le coût des renflouements d'un ordre de grandeur. Les «crises bancaires laissent derrière elles un endettement public accru», et c'est «la caractéristique première observée dans leur sillage depuis plus d'un siècle».

Les auteurs doutent que le gonflement de la dette des États-Unis avant la crise économique mondiale soit innocent. Ils notent qu'en 2004–05 les États-Unis «aspiraient plus de deux dollars sur trois» épargnés par tous les pays excédentaires du monde. L'histoire se répétait. Une fois de plus régnait l'idée que les États-Unis étaient différents du reste du monde, ce qui donnait à l'État, aux consommateurs et aux sociétés américaines carte blanche pour emprunter comme s'il n'y avait pas de lendemain.

Reinhart et Rogoff montrent que les crises financières dans les pays en développement et les pays avancés se ressemblent de plus en plus. Mais ils rejettent pour cause «d'hyperbole» la conclusion logique selon laquelle les pays avancés ne se distingueront bientôt plus sur le plan financier des pays en développement. À leurs yeux, les États-Unis restent «un pôle financier mondial ultraperfectionné». Simon Johnson développait de manière persuasive l'an dernier dans *The Atlantic Monthly* l'idée que les États-Unis ressemblent dangereusement à un pays émergent. La vieille classification pays avancés/pays émergents risque fort de ne pas survivre à la crise actuelle.

Michael Waibel

*Maître de recherche postdoctoral
Lauterpacht Centre for International Law
Université de Cambridge*

Des mesures extrêmes contre la misère

R. Glenn Hubbard et William Duggan

The Aid Trap

Hard Truths about Ending Poverty

Columbia University Press, New York, 2009,
198 pages, 22,95 \$ (toilé)

Glenn Hubbard et William Duggan, de l'École de commerce de l'université de Columbia, présentent une solution radicale pour éliminer la misère. Ils estiment que les systèmes actuels d'aide au développement et le secteur non marchand des pays émergents enferment les pauvres dans la misère, et que l'essor du secteur des entreprises est le seul moyen viable de les en sortir.

Traditionnellement, soit l'aide aux pays en développement est imposée d'en haut et directive, soit elle privilégie les initiatives partant de la base. Les auteurs critiquent ces deux stratégies. L'aide directive est souvent fournie aux pouvoirs publics et détournée par des dirigeants et des bureaucrates corrompus.

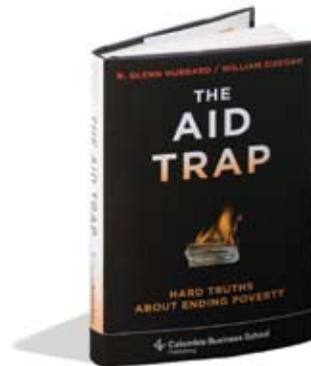
L'aide partant de la base évince les entreprises de marché en fournissant des services gratuits mais non viables qui créent une dépendance. Selon les auteurs, les objectifs du Millénaire pour le développement et les «projets relatifs au développement rural» connexes constituent la grande mode actuelle en matière de distribution d'aide partant de la base, mais ils sont en fin de compte voués à l'échec.

Les auteurs louent la forte expansion du microfinancement, qui est favorable aux entreprises; toutefois, même le microcrédit a ses limites, estiment-ils. Les petites entreprises restent généralement petites, souvent parce que leur croissance est freinée par des gouvernements qui craignent que la prospérité des entreprises n'entraîne un tarissement de l'aide extérieure.

Les auteurs proposent une autre démarche, inspirée du plan Marshall, qui avait relancé le secteur des entreprises en Europe occidentale, ravagé par la Seconde Guerre mondiale. Un plan Marshall moderne permettrait d'accorder des prêts aux entreprises locales des pays en développement où les gouvernements acceptent de réformer les politiques qui handicapent les entreprises.

Ces prêts seraient remboursés aux pouvoirs publics locaux, qui les réinvestiraient dans des infrastructures utiles au développement des entreprises. En se développant, le secteur des entreprises générerait les impôts sur le revenu indispensables pour financer des services sociaux essentiels, tels que les soins de santé et l'éducation.

Les auteurs qualifient à juste titre leur plan de «remède de cheval» à la fois pour les pays en développement et pour les pays riches. Les premiers devraient adhérer au système ou renoncer à toute aide, si ce n'est l'aide humanitaire de base; les seconds devraient adopter des politiques propices au libre-échange et au commerce équitable, ce qui pourrait éliminer, par exemple, les subventions aux agriculteurs américains dont les récoltes



excédentaires sont envoyées comme aide alimentaire aux pays pauvres.

Dans un premier temps, les entreprises locales sont favorisées par rapport aux entreprises étrangères plus puissantes, mais, à terme, les pays pauvres se dotent d'entreprises prospères, ce qui permet aux entreprises étrangères autrefois plus fortes de revenir sur leurs marchés.

En théorie, ce plan fonctionne. Seul inconvénient : aucun plan exigeant des pays riches et des pays pauvres de consentir des sacrifices généralisés, même à court terme, n'a de chances de voir le jour en tant que tel.

Au début du livre, les auteurs prennent la crise économique mondiale actuelle comme exemple du pouvoir qu'ont les entreprises de stabiliser la situation économique. «Les pays prospères s'accordent sur le fait qu'un secteur des entreprises solide est un gage de prospérité. Ils savent que les entre-

prises locales sont leur seul espoir de créer suffisamment d'emplois bien rémunérés pour la majorité de leur population. L'intervention massive des pouvoirs publics visent non pas à remplacer le secteur des entreprises, mais à le relancer.»

En s'appuyant sur l'évolution récente de l'économie mondiale pour prouver que le secteur des entreprises peut éliminer la pauvreté, on oublie que ce secteur est aussi à l'origine de la crise actuelle, qui a entraîné la suppression de millions d'emplois de par le monde.

Non, les entreprises ne sont pas la panacée, pas plus que les projets de développement rural qui partent de la base. Certes, l'aide directive qui remplit les poches d'une minorité plutôt que de créer des débouchés pour les masses n'est pas non plus la solution.

En fin de compte, la solution est aussi compliquée que la société et l'humanité elles-mêmes. La misère disparaîtra lorsque la masse des citoyens du monde qui souhaitent et exigent de mettre fin à l'inhumanité de la pauvreté absolue atteindra le point de non-retour. Ce n'est qu'à ce moment-là que l'on s'attaquera à la misère en agissant sur plusieurs fronts pour répondre aux besoins uniques des pays en développement, des villages et même des familles.

Aucun plan grandiose n'éliminera la pauvreté à lui tout seul. Cela se fera par à-coups et sur une période assez longue. Il faudra combiner le plan Marshall, les objectifs du Millénaire pour le développement, ainsi que l'aide directive et celle partant de la base, qui apportent tous des remèdes essentiels : des politiques favorables aux entreprises, l'accès universel à l'éducation et aux soins de santé, la distribution massive d'aide humanitaire, ainsi que la prévention et le traitement des maladies endémiques, et des microentreprises à même de se développer sur un marché libre.

Je salue toutefois l'audace des auteurs, qui osent s'attaquer au plus grand défi de notre société — la misère — en proposant un vrai modèle de changement. C'est là une contribution considérable.

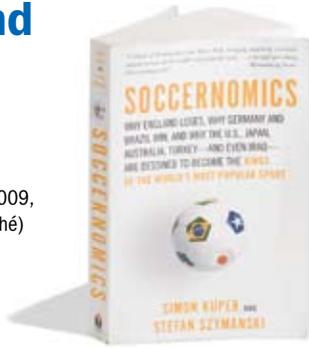
Wendy Smith

Auteur de Give a Little: How Your Small Donations Can Transform Our World

L'économie du ballon rond

Simon Kuper et
Stefan Szymanski

Soccernomics
Nation Books, New York, 2009,
336 pages, 14,95 \$ (broché)



Vous vous apprêtez à suivre la Coupe du monde de football en Afrique du Sud cet été? Saviez-vous que le revenu d'un pays, son nombre d'habitants et son expérience du football déterminent ses chances de passer le premier tour? Inutile de vous précipiter pour vérifier celles de votre équipe préférée. Ces facteurs n'expliquent que 25 % de la variation des écarts de buts. Les 75 % restants correspondent à du bruit aléatoire inexpliqué et à la chance tout simplement, grâce au pouvoir de l'économétrie.

Ces faits et bien d'autres aussi surprenants sont présentés dans *Soccernomics*, que nous devons à Simon Kuper, du *Financial Times* et Stefan Szymanski, économiste sportif de renom. Ils mêlent l'analyse technique et les anecdotes à propos de joueurs, dirigeants ou équipes, dans cet ouvrage très distrayant sur le sport le plus populaire au monde. On aurait bien aimé, sur les bancs de l'université, se faire expliquer la théorie des jeux par les tirs au but ou l'analyse de régression à l'aide d'exemples footballistiques.

Qu'est-ce que de grands établissements financiers comme Lehman Brothers et les clubs de foot ont en commun? Les uns et les autres sont sujets à l'aléa moral (le comportement risqué reste impuni), parce qu'ils sont en général tirés d'affaire quand les choses tournent mal. Hélas, ce n'est pas toujours le cas, comme l'a montré récemment l'exemple de Lehman Brothers, mais, surprise, les clubs de football disparaissent rarement. Certes, il arrive qu'ils fassent faillite (cf. Fiorentina ou Leeds United), mais à en croire nos auteurs, ce sont des

entreprises archi-stables. Même dans les rares cas où ils ne sont pas renfloués, ils réapparaissent souvent sous un nouveau nom, avec de l'argent et les mêmes supporters et ils se retrouvent rapidement en haut du classement (cf. Fiorentina). Alors que les banques font d'énormes bénéfices quand les affaires vont bien, les clubs de foot font généralement peu de profits. Les auteurs n'ont décelé aucune corrélation entre le classement et le profit. Par contre, les salaires des joueurs expliquent presque entièrement la variation du classement des clubs de Ligue 1 (première division) en Angleterre. Mais la prochaine fois que votre équipe anglaise favorite annonce un «transfert de l'année» de plusieurs millions de livres, ne sautez pas de joie : les transferts qui font beaucoup de bruit ne sont pas forcément corrélés avec la place future de l'équipe dans le classement.

Nous apprenons aussi que lorsqu'un pays européen accueille la Coupe du Monde ou la Coupe d'Europe, le nombre de suicides diminue sur le Vieux Continent, que la Norvège est le plus accro au football des pays européens, que l'Irak est parmi les stars du football mondial et que 50 % des Britanniques qui s'abonnent pour une saison ne renouvellent pas leur abonnement l'année suivante. Alors que les clients d'une banque y gardent leur compte à moins qu'elle fasse faillite, les fans de football ne semblent guère fidèles. Par ailleurs, si l'organisation de grandes compétitions sportives ne rapporte guère de profits ni beaucoup de bienfaits économiques, cela rend les gens plus heureux — leçon tirée du champ très influent de l'économie du bonheur. C'est ainsi que l'Afrique du Sud va sans doute perdre de l'argent avec la Coupe du Monde, mais sera une nation plus heureuse cet automne — sans parler de tous les autres pays d'Afrique qui pourront tirer énergie, fierté et bonheur de l'organisation de cette compétition sur leur continent.

Quelles critiques peut-on faire à ce livre? Les exemples empiriques sont parfois trop centrés sur l'Angleterre. Les économistes tendent au scepticisme (sauf peut-être quand il s'agit de anticipations rationnelles ou des marchés efficaces), et des exemples tirés d'autres pays aideraient à généraliser certaines conclusions. Par ailleurs, l'explication des mauvais résultats sportifs des pays pauvres — mauvaise alimentation, maladies endémiques, manque de réseaux, problèmes d'organisation — est convaincante. Mais elle n'explique pas pourquoi les pays africains ont été si performants dans la Coupe du monde de la FIFA des moins de 17 ans et dans celle des moins de 20 ans. Dans la première, à part le Brésil, c'est le Nigéria qui a eu le plus de réussite, avec trois titres, et le tenant du titre actuel de la seconde est le Ghana.

La question que se posent les mondialisateurs est : quand la Chine et l'Inde vont-elles faire leur percée dans le monde du football? Le Brésil, l'un de leurs cousins du groupe dit BRIC (Brésil, Russie, Inde et Chine) a la meilleure équipe nationale du monde; la Russie, pour sa part, est allée en demi-finale de la Coupe d'Europe il y a deux ans.

Pour finir, un conseil de prudence à tout dirigeant de club disposant d'un gros budget : n'allez pas acheter les stars de la Coupe du Monde en Afrique du Sud. Les joueurs sont en général surévalués. Achetez des joueurs au début de leur vingtaine et des joueurs dont vous pourrez résoudre les problèmes personnels (ces deux catégories sont sous-évaluées).

Soccernomics est hautement recommandé non seulement pour les fans de football mais aussi pour quiconque s'intéresse à la manière dont les outils économiques s'appliquent au monde merveilleux du ballon rond.

Heiko Hesse

Économiste, FMI; ex-joueur professionnel pour Borussia Dortmund; apparaît aussi dans les documentaires allemands Die Champions et HalbZeit (sortie prochaine)