Les Possibles — No. 07 Été 2015

Argentine, Brésil, Mexique entrent dans la tourmente

mardi 4 août 2015, par Pierre Salama

À partir de 2003 et jusque 2012, une période nouvelle apparaît en Amérique latine. La croissance est plus élevée que lors de la décennie précédente (annexe 2), les « fondamentaux » (soldes de la balance commerciale et du budget, réserves internationales, chômage, emplois formels, inflation) s'améliorent le plus souvent, les politiques sociales sont plus ou moins importantes selon les pays, la pauvreté recule et les inégalités de revenus paraissent diminuer. Grâce à un taux de croissance plus élevé que dans les pays avancés, le revenu par tête de la plupart des pays latino-américains se rapproche de celui des États-Unis, mais à un rythme relativement lent si on le compare à celui des pays asiatiques.

L'Argentine renoue avec une croissance forte. La Colombie, le Pérou, le Chili et le Brésil améliorent leurs performances économiques. Ce n'est pas le cas du Mexique. Sa croissance reste atone dans les années 2000. Sur une plus longue période, elle l'est également : le PIB par habitant croît en moyenne de 0,96 % par an entre 1983 et 2011, alors que celui des États-Unis augmente de 1,8 % par an. Le revenu par tête était 2,8 fois plus élevé que celui du Mexique en 1982, en 2011, il était 3,9 fois plus élevé (J.A. Romero Tallaeche, p.32 et suivantes). Au lieu de converger, le Mexique diverge sur le long terme et ce n'est que par abus de langage qu'on le considère comme pays émergent. À cette exception (importante) près, l'augmentation des taux de croissance moyens traduit un léger processus de convergence pour les autres pays [1]

À partir de 2012, les difficultés apparaissent. Le miracle économique devient mirage, le nouvel eldorado, fantasme de journalistes et d'hommes d'affaires, n'en est pas un. La convergence avec les économies avancées cesse. Elle est fragile, sa durabilité est problématique car de nouvelles vulnérabilités apparaissent. Avec le retournement brutal du cours des matières premières (annexe 2), ces vulnérabilités apparaissent aujourd'hui au grand jour et se traduisent par le retour rapide de la contrainte externe, à laquelle les gouvernements de ces pays pensaient avoir échappé avec la hausse des cours et des volumes échangés dès le début des années 2000.

La crise qui s'ouvre est-elle une crise de suraccumulation par excès d'investissement et de baisse consécutive des taux de rentabilité ? À l'évidence, non. Les taux d'investissement sont médiocres, entre 18 % et 22-23 % selon les pays (un peu plus pour l'Argentine), surtout si on les compare à ceux que connaissent la Chine – entre 45 et 48% –, voire l'Inde dans une moindre mesure, ou bien la Corée du Sud lors de son *take off*. Le ralentissement économique, la récession dès 2014 en Argentine et au Brésil, se traduisent certes par des capacités de production oisives en hausse, une augmentation du taux de chômage, pour l'instant encore faible, une *accentuation* de la baisse de rentabilité dans les secteurs soumis à la concurrence internationale, mais ce n'est pas dû à un excès d'investissement. Est-ce une crise de réalisation ? *A priori*, on pourrait le penser, tant les inégalités de revenus sont élevées dans le sous-continent américain (annexe 1). Mais les augmentations importantes de salaires dans quelques pays comme l'Argentine, le Brésil, au-delà de la croissance de la productivité du travail, l'augmentation du crédit (Brésil), la diminution de la pauvreté, l'accroissement des classes moyennes (P. Salama, 2014), nourrissent une demande finale en forte croissance qui trouve satisfaction principalement dans l'élévation des importations plutôt que dans l'offre locale de biens manufacturés.

Aussi est-on en droit de se demander si ce n'est pas la *manière* de s'insérer dans la division internationale du travail qui est à l'origine de nouvelles vulnérabilités. La globalisation n'est pas « coupable » des difficultés économiques que traversent ces pays, comme on le lit parfois. La globalisation est un ensemble d'opportunités nouvelles qui peuvent devenir favorables ou défavorables selon la politique économique que les gouvernements adoptent. Les pays asiatiques se sont en général davantage internationalisés que les pays latino-américains depuis 2000, y compris que le Mexique, et pour autant leur taux de croissance reste élevé depuis 2012, même si les risques pour certains d'entre eux comme la Chine d'un *« hard landing »* ne sont pas négligeables. La politique industrielle menée par ces pays est le plus souvent agressive, leur insertion dans l'économie mondiale est un tremplin pour leur essor.

Ce n'est pas le cas des principaux pays latino-américains. Leur insertion est subie, les opportunités comme la hausse du cours des matières premières et le desserrement de la contrainte externe qui va avec, ainsi que les facilités en terme de recettes fiscales qui en découlent, n'ont pas été utilisées pour remodeler l'appareil industriel et les services vers des activités plus sophistiquées, à plus forte valeur ajoutée, et ainsi préparer l'avenir. Ces opportunités, considérées comme ne devant pas cesser, sont juste « consommées », et non ou peu utilisées comme outil pour repenser le tissu industriel. C'est donc plutôt *la manière relativement passive* de s'insérer dans la division internationale du travail qui est en cause. Ce n'est pas la globalisation qui est coupable, ce sont les politiques économiques suivies qui le sont, politiques qui, *via* l'appréciation plus ou moins élevée de la monnaie nationale par rapport au dollar, ont laissé se développer ce qui en était la

conséquence logique : une reprimarisation des activités économiques au Brésil (voir tableau ci-dessous), une destruction partielle du tissu industriel dans de nombreux pays, y compris au Mexique pour les activités destinées au marché intérieur (à l'exception toutefois du secteur automobile).

Pauta de Exportações de Mercadorias do Brasil e do Mundo
(Em % sobre US$ Bilhões FOB)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Brasil	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**
Produtos agrícolas	30%	30%	31%	32%	39%	35%	35%	37%	39%
Combustíveis e minérios	16%	20%	21%	23%	22%	29%	31%	28%	25%
Manufaturas	53%	50%	48%	45%	39%	36%	34%	35%	36%
Mundo	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**
Produtos agrícolas	9%	8%	9%	9%	10%	10%	10%	10%	10%
Combustíveis e minérios	18%	20%	20%	23%	19%	21%	23%	24%	23%
Manufaturas	73%	72%	71%	68%	71%	70%	67%	66%	67%

Fonte: Elaborado por IEDI a partir de OMC. Manufaturas, nos dados da OMC, referem-se aos setores da classificação ISIC D15 a D37, incluindo assim algumas commodities que tiveram algum tipo de transformação, como açúcar e grãos moídos.

Cependant, reprimarisation et désindustrialisation [2] ne sont pas nécessairement liées. Un essor des activités primaires n'est pas incompatible avec une industrialisation. L'Argentine, jusqu'en 2008, a connu à la fois une réindustrialisation et une reprimarisation grâce à une politique de change visant à ralentir l'appréciation de sa monnaie.

Leur insertion est également subie au niveau financier. Les investissements en portefeuille sont peu contrôlés, contrairement à ce qu'on peut observer en Chine. Les investissements étrangers directs sont encouragés et, avec les investissements en portefeuille, ils sont la variable de bouclage de la balance des paiements, soldant les déficits croissants de la balance des comptes courants générés pour partie par les dividendes et les intérêts versés aux non-résidents. Il en est de même des entrées massives de devises, au titre des transferts de revenu des travailleurs émigrés (« *remessas* »), très élevés au Mexique et en Amérique centrale.

L'ensemble de ces mannes (« *bonanzas* »), au niveau commercial (matières premières), au niveau financier (investissements en portefeuille), génère le plus souvent des comportements rentiers responsables aujourd'hui de l'incapacité de ces pays à surmonter les difficultés liées au renversement du cours des matières premières.

Côté positif, l'ensemble de ces opportunités a permis de financer des politiques sociales relativement généreuses dans de nombreux pays (annexe 2), sans faire une réforme fiscale pourtant nécessaire, évitant ainsi les conflits qu'elle aurait suscités. Les dépenses sociales ont fortement augmenté, même si elles se situent encore très en deçà des besoins des populations aux revenus modestes. Ce n'est pas le cas de tous les pays, encore faut-il se garder de conclusions hâtives. Il convient en effet de comparer à périmètre équivalent. Dans quelques pays comme le Mexique, le Chili, une part importante des retraites s'inscrit dans un régime de capitalisation et n'est donc pas répertoriée comme dépense sociale. Pour autant, si les sommes consacrées aux dépenses sociales se sont accrues à des vitesses différentes selon les pays, la qualité n'a pas toujours suivi, surtout en ce qui concerne l'éducation primaire et secondaire [3]. La qualité insuffisante de l'enseignement constitue un obstacle à une croissance soutenue et durable reposant sur l'essor de secteurs nécessitant une main-d'œuvre vraiment qualifiée et en nombre suffisant. Il en est de même de l'effort en infrastructures (transport, énergie), « l'enfant pauvre » des politiques économiques publiques des années 1980 à 2000. Une donnée éloquente : l'effort en infrastructures tourne autour de 2 % du PIB alors qu'il se situe au-delà de 12 % en Chine.

Les principales économies latino-américaines connaissent de nouvelles vulnérabilités : financiarisation, sensibilité exacerbée aux mouvements de capitaux, tissu industriel détérioré, reprimarisation, dépendance vis-à-vis des « *remessas* ». Afin de les cerner, nous allons centrer notre analyse sur la perte relative de leur compétitivité. Cela ne signifie pas que le contexte dans lequel sont produites des marchandises se résume à une question de salaire, de productivité, de taux de change. L'éducation, les politiques sociales en général destinées à corriger sur le court et le long terme les inégalités de revenus et les inégalités sociales, les dépenses en infrastructures et enfin les politiques industrielles agressives, peuvent jouer un rôle important dans la diminution de ces vulnérabilités et le retour vers plus de compétitivité. Le monde ne se résume pas non plus au monde marchand. L'essor du non-marchand, manifestation parfois de solidarités, des « *commons* », répondant à une logique différente de celle afférente aux droits de propriété, sont des dimensions qu'on ne peut ignorer, surtout lorsque les conflits entre coûts privés et coûts sociaux se font au détriment de la société comme c'est le cas, entre autres, sur les questions environnementales. Pour autant, on ne peut faire l'impasse du monde marchand au prétexte que le monde du non-marchand serait préférable. Les deux sont liés et si l'espace non marchand est déterminant pour une vie sociale plus inclusive, le monde du marchand est dominant.

I. L'étau de la globalisation lorsque les politiques sont passives [4]

Petit retour sur la « globalisation par le haut »

Il y a deux types de globalisation : par le haut, par le bas. Celle analysée dans cette section concerne la globalisation appréhendée d'un point de vue macroéconomique. Nous reviendrons dans la seconde partie sur la globalisation telle qu'elle est vécue par les personnes.

La globalisation est un processus et non un aboutissement comme le suffixe « -ion » l'indique. Elle n'est donc pas achevée, mais en mouvement. Le poids des exportations dans les exportations mondiales était le même pour le Brésil et pour la Chine en 1980, soit 1 % environ. Ce n'est plus le cas par la suite. La part des exportations brésiliennes dans les exportations mondiales augmente légèrement, atteint 1,30 % en 2012 et 2013, et décline ensuite avec la baisse sur les cours des matières premières. La part des exportations chinoises dans les exportations mondiales atteint 12 %. Les deux pays s'ouvrent, mais à des vitesses très différentes, l'un au rythme moyen de l'essor du commerce international, l'autre douze fois plus vite. Dans cette mesure, on peut penser que le Brésil est encore relativement « fermé » [5], ses exportations s'élevant à 13 % de son PIB en 2013, à l'inverse du Mexique dont les exportations s'élèvent à 32 % de son PIB ou encore de la Chine (26 %), encore faut-il souligner que l'immensité du Brésil démultiplie relativement les échanges intérieurs, comme c'est le cas également des États-Unis (14%, source : WDI *database*). Un autre indicateur

confirme cependant le diagnostic d'une faible ouverture : la valeur ajoutée locale des produits manufacturés. Cet indicateur révèle qu'en 2014, selon la Banque mondiale, la valeur ajoutée s'élevait à 90 % au Brésil, à 68 % au Mexique, à 80 % en Chine et à moins de 30 % en Corée du Sud. Ces données confirment que l'essor du commerce Sud-Sud et sa part croissante dans le commerce mondial dans les années 2000, avec l'éclatement international de valeur, concerne surtout les pays asiatiques, les pays latino-américains étant écartés de ce processus [6].

Depuis 2012, la croissance du commerce international ralentit et se situe en deçà de la croissance du PIB mondial. Plusieurs facteurs expliquent ce ralentissement : 1/ la tendance à la stagnation économique des pays européens et du Japon ; 2/ le ralentissement économique des pays émergents dont la Chine et la baisse consécutive des prix de matières premières et des volumes échangés ; 3/ l'appréciation du dollar depuis 2015 qui rend plus coûteuses les importations ; 4/l'efficacité des politiques industrielles de la Chine, visant à une intégration plus élevée de la chaîne de valeur en augmentant la valeur ajoutée produite localement, principalement pour les biens destinés à son marché intérieur ; 5/ la relocalisation de certaines activités industrielles vers des pays avancés, en partie rendue possible par l'augmentation des salaires dans les pays asiatiques et l'alourdissement relatif de leurs coûts unitaires du travail, mais en partie aussi à cause des avancées technologiques. L'essor des technologies de l'information et de la communication et la baisse des coûts de transport ont rendu possible un éclatement plus important de la chaîne internationale de la valeur dans les années 2000. Aujourd'hui, ces mêmes technologies rendent possible une relocalisation, permettant de produire à proximité de la demande et à des quantités réduites, dans la mesure où les économies d'échelle se situent de plus en plus en amont (banques de données) et moins en aval (l'exemple classique étant l'imprimante 3D). Les causes du ralentissement du commerce extérieur ne sont donc pas d'ordre exclusivement conjoncturel. Elles ont une dimension structurelle nouvelle.

La globalisation est différente selon les produits. Pour ce qui concerne l'échange de biens dits « échangeables », la globalisation peut être partiellement entravée par l'édiction de règles et normes interdisant l'entrée de certains produits. Dit autrement, le protectionnisme ne se manifeste pas seulement par des droits de douane, des autorisations administratives d'importation, des contingentements. Ces derniers ont été fortement réduits : les droits de douane sont plus faibles, les autorisations administratives et les contingentements tendent à disparaître sauf difficultés, bien qu'elles réapparaissent de temps à autres lorsque des problèmes de change surgissent. Le protectionnisme se manifeste également par l'établissement de normes reposant sur des motifs de précaution sanitaire, environnementale et demain peut être, de dumping social. Il se manifeste enfin par la capacité qu'ont des gouvernements à manipuler leur taux de change et, ce faisant, le déprécier.

Le commerce international ne concerne pas seulement les échanges de biens, mais aussi celui des services [7], en forte croissance. En 2008, l'ensemble des échanges internationaux se décompose en 80 % pour les biens et 20 % pour les services. Lorsqu'on considère les valeurs ajoutées échangées et non l'ensemble des exportations telles qu'elles sont déclarées par les pays, la part des biens dans l'ensemble des biens et services échangés baisse fortement à 57 % et celle des services monte à 43 %. La croissance des services est très élevée, supérieure à celle des marchandises. On peut l'observer par la part croissante du poids des services dans la balance des biens et des services. Avec l'essor de l'informatique, les réseaux se multiplient au-delà des frontières et on observe une participation grandissante des émergents aux échanges de services. Le poids des BRICS dans le commerce international des services double entre 2001 et 2010 à 10 % selon les données de l'OCDE. Le taux de croissance annuel moyen tant des exportations (17,5 %) que des importations (17,1 %) de services des BRICS dépasse largement aujourd'hui celui des pays de l'OCDE. Le commerce international des services pèse près de 10 % du commerce des marchandises en Chine en 2011 selon l'OMC et près de 20 % au Brésil à la même date.

On pourrait ajouter enfin que la globalisation financière est bien plus avancée aujourd'hui que la globalisation commerciale, y compris celle des services. Les nouvelles technologies permettent un essor foudroyant de ces activités. La multiplication de sociétés écrans, les législations fiscales différentes selon les pays autorisent des processus d'optimisation fiscale, à la frontière de ce qui est autorisé et de ce qui ne l'est pas, outrepassant cette frontière souvent avec l'avantage de pouvoir brouiller les cheminements de l'argent dans le but de le blanchir. On comprend combien l'activité des grandes banques peut alors coexister, voire s'imbriquer avec celle des mafias.

Quid de la compétitivité ?

À côté des activités soumises à la concurrence internationale, existent des activités qui ne le sont pas, tant dans le domaine marchand que dans l'espace du non-marchand. Les premières sont protégées naturellement, encore que le développement des nouvelles technologies puisse conduire directement ou indirectement à une concurrence internationale dans certains secteurs comme on peut l'observer dans la distribution, mais aussi dans l'immobilier avec l'essor des entreprises transnationales se substituant aux entreprises nationales, sans que cela ait à se manifester par un échange international de biens. Les services publics qui, par définition, n'ont pas à se définir par rapport au marché pour satisfaire les besoins, sont également soumis de plus en plus à des contraintes de coûts, conséquence des limites de la dépense publique et/où des politiques libérales visant à limiter leur champ d'action. Ces activités non marchandes sont hors marché et expriment des solidarités et des recherches de socialisation. Elles ne sont pas échangées contre de l'argent. Elles sont d'une manière ou d'une autre financées par des impôts. Elles engagent soit des individus et des groupes sociaux agissant bénévolement, soit enfin et surtout l'État (financement d'ONG, d'associations, et surtout la grande majorité des dépenses publiques).

Nombre d'activités marchandes subissent directement les contraintes internationales. Les activités non marchandes en sont éloignées ainsi que beaucoup d'activités marchandes, mais l'essor des revenus dans le monde marchand, non exposé à la concurrence, et dans l'espace non marchand se traduit en une demande pour des biens produits localement, mais aussi pour des biens importés, en substitut parfois de biens hier fabriqués dans le pays. C'est pourquoi on ne peut ignorer les contraintes de compétitivité sauf à envisager un monde autarcique. C'est ce qui justifie que dans ce texte on privilégiera l'étude de la compétitivité.

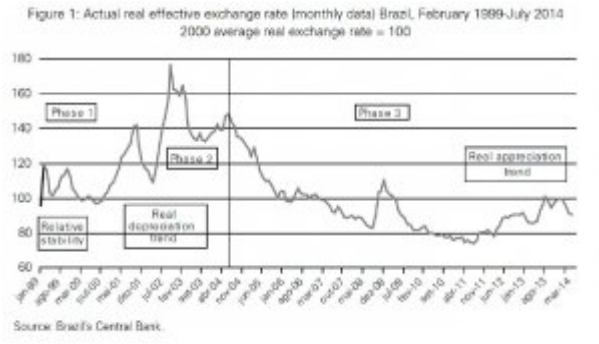
Le *coût unitaire du travail* (CUT) met en rapport le taux de change, la productivité du travail et le taux de salaire. Il peut être analysé en niveau et en évolution lorsqu'on considère les taux de croissance de chacune de ces variables. Il peut être limité au secteur manufacturier d'un pays, soumis naturellement aux contraintes de la concurrence internationale, ou bien élargi à l'ensemble du pays. Dans ce dernier cas, les conclusions qu'on peut tirer de l'évolution de cet indicateur sont à relativiser car, en mélangeant les secteurs soumis à la concurrence internationale (« *tradables* ») et ceux qui ne le sont pas (« *non tradables* »), on a un biais préjudiciable à l'analyse. En effet, les emplois informels à très basse productivité sont plus importants en Amérique latine que dans les pays avancés. La productivité moyenne, mais aussi le salaire moyen, n'ont pas le même sens car les écarts-types y sont beaucoup plus importants. Dit autrement, la compétitivité peut paraître faible, relativement à celle des pays avancés, alors que dans certains secteurs, la productivité peut être proche de celle observée dans les mêmes secteurs des pays avancés. Enfin, le « paysage » (« *landscape* ») est important à considérer. L'énergie, les transports, l'éducation la qualité des institutions, la crédibilité de la politique des gouvernements font partie de ce paysage.

1. Une tendance plus ou moins prononcée à l'appréciation du taux de change

Le taux de change nominal est, par définition, différent du taux de change réel. Le second tient compte du différentiel d'inflation entre le pays considéré et le pays de référence détenteur d'une devise clé, en l'occurrence ici les États-Unis (mais ce pourrait être l'euro, un panier de devises, une pondération selon la structure des échanges). Un taux de change nominal stable est donc compatible avec un taux de change réel apprécié (et inversement) en cas de différentiel d'inflation si la hausse des prix est supérieure à celle des États-Unis (et inversement). C'est le cas de tous les pays latino-américains et plus particulièrement de l'Argentine, pays dont l'inflation n'est plus maîtrisée depuis 2007.

Le triangle stabilité du taux de change nominal, libres mouvements internationaux de capitaux, indépendance de la politique monétaire, est un triangle « magique » car il n'est pas possible de tenir les trois sommets du triangle en même temps. Deux peuvent être tenus, pas trois : la mobilité internationale des capitaux ainsi que l'autonomie de la politique monétaire sont incompatibles avec la stabilité du taux de change. La globalisation financière est donc vécue comme une contrainte, elle ne permet pas la stabilité du taux de change. Les excédents de la balance commerciale dans les années 2000 au Brésil par exemple, les entrées massives de capitaux surtout ouvrent la voie à une appréciation du taux de change. C'est ce que nous observons dans les principaux pays latino-américains, à des degrés différents [8]. Elle est particulièrement élevée au Brésil, moins importante au Mexique, conséquente en Argentine à partir de 2007.

L'élection de Lula au Brésil suscite une forte dépréciation du réal, les marchés financiers craignant que ne soient mises en place des politiques économiques contraires à leurs intérêts. Le cours nominal du real s'établit à 3,55 réais (désormais R) contre un dollar [9] la veille de sa prise de fonction, le 30 décembre 2002, après avoir atteint un pic : 3,93 R le 14 octobre 2002. En raison des mesures libérales prises par le gouvernement de Lula, les marchés internationaux modifient leur jugement et la monnaie s'apprécie fortement : le R est côté à 1,588 le 4 août 2008. Avec la crise de 2008, le R se déprécie, à l'égal de nombreuses monnaies dans le monde et atteint le cours de 2,38 le 5 janvier 2009, puis, une fois, la crise surmontée, s'apprécie de nouveau et atteint le cours de 1,72 R contre un dollar le 12 septembre 2009 et le cours de 1,56 R contre un dollar le 4 juillet 2011. Depuis, de manière irrégulière, le R tend à se déprécier avec une accélération depuis juillet 2014, passant de 2,21 R le 7 juillet à 3,2 R contre un dollar le 23 mars 2015.



Source : Nassif et *alii* (2015)

Hormis le « choc » provoqué par l'élection de Lula à la présidence de la République en 2002, la contagion de la crise financière de 2008, le ralentissement important de l'activité économique dès 2011, la tendance est à une forte appréciation de la monnaie nationale. Elle est davantage élevée en termes réels que ne l'indique l'évolution du taux de change nominal à cause du différentiel d'inflation existant avec les pays avancés. Cette appréciation s'explique par les excédents de la balance commerciale provenant à la fois à la fois de la montée des cours des matières premières, de l'augmentation de volumes échangés et, de plus en plus, à mesure que ces excédents diminuent, des entrées massives de capitaux.

Les mouvements de capitaux vers le Brésil ont une origine structurelle – le Mercosur offre des opportunités d'investissements importantes, d'autant plus élevées que ces pays connaissent une phase de croissance plus importante, tout au moins jusque 2010 – et une origine spéculative liée à la politique monétaire – taux d'intérêt très élevés –, à la politique de change des gouvernements (passivité devant l'appréciation de la monnaie – et à la bulle immobilière (Gaulard M., 2012)). Jusqu'au tout début des années 2010, les gouvernements appliquent en effet de manière stricte la règle de Taylor [10] afin de limiter la hausse des prix par le jeu conjugué de la hausse des taux d'intérêt et l'appréciation du taux de change (voir Nassif A. et *alii,* 2015). La monnaie se déprécie à partir de 2011, ce mouvement s'accélère en 2014, à cause certes du nouvel attrait des placements dans les pays avancés, mais surtout en raison de la détérioration très importante des excédents de la balance des comptes courants : la balance commerciale devient déficitaire dès 2014, le déficit croissant de la balance des comptes courants s'envole (91 milliards de dollars en 2014 soit 4,17 % du PIB). Il est tout juste compensé en 2014 par les excédents de la balance du compte capital (investissements étrangers directs et investissements en portefeuille), ce qui risque de ne plus être le cas dans un futur proche.

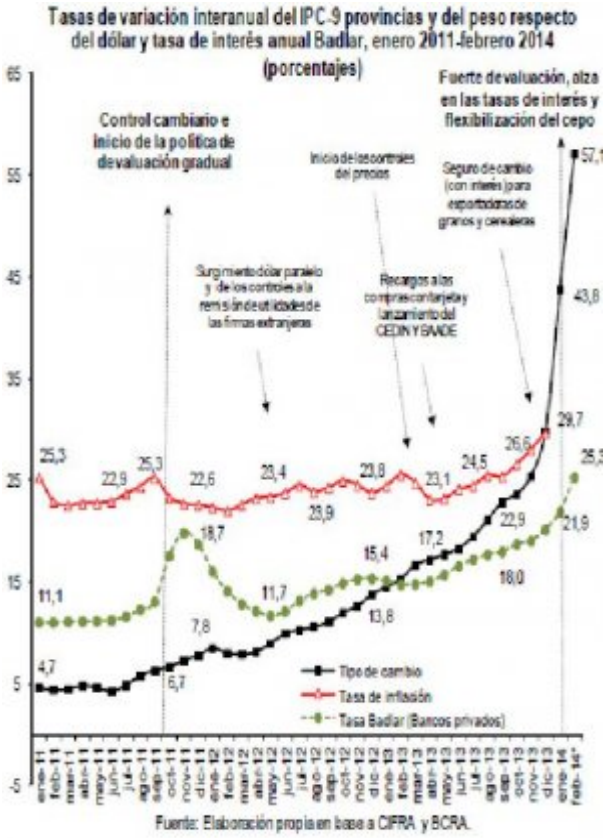
Ce retour en force de la contrainte externe est à l'origine d'une politique économique erratique depuis 2012 vis-à-vis des taux d'intérêt et du taux de change [11]. Vient un moment cependant où la récession, la diminution conséquente du surplus primaire budgétaire, autrement dit, l'accroissement du déficit budgétaire) lié au ralentissement économique et la forte appréciation du dollar face à l'euro, provoquent une dépréciation conséquente de la monnaie nationale. Celle-ci ne favorise pas, ou peu, l'essor des exportations industrielles, malgré l'avantage de change pour deux raisons : du côté de la demande, le contexte international de tendance à la stagnation des pays avancés et de la récession argentine, du côté de l'offre, la détérioration du tissu industriel consécutive à la désindustrialisation passée réduit l'élasticité de l'offre par rapport au prix de l'industrie. Reste que les solutions proposées, centrées sur un « ajustement fiscal » (lire « réduction des dépenses publiques », c'est-à-dire abandon de la politique salariale favorisant une hausse importante du salaire minimum en termes réels dont bénéficient les fonctionnaires et les retraités), ne sont pas les seules possibles pour sortir de difficultés héritées en grande partie de la politique économique suivie.

L'appréciation du taux de change nominal face au dollar est plus faible et plus irrégulière au Mexique qu'au Brésil. Le cours du peso (désormais P) s'établit 9,046 P contre un dollar le 1er avril 2002 [12], connaît une dépréciation durant trois années et atteint 12,23 P contre un dollar le 13 mars 2006, puis s'apprécie, le cours atteignant 10,05 P le 4 août 2008, se déprécie de nouveau de près de 40 % avec la crise financière internationale pour atteindre 14,04 P le 30 mars 2009, se réapprécie ensuite, effaçant en grande partie la dépréciation précédente, le cours s'établissant le 11 juillet 2011 à 11,80 P. Dépréciation, appréciation se succèdent avec une forte tendance à la dépréciation à partir d'avril 2013, s'accélérant mi-juillet 2014, le cours du P atteint en effet 15,07 P contre un dollar le 23 mars 2015.

Fuente: elaboración propia con base en Banco de México (2015)

L'évolution irrégulière du taux de change nominal et son appréciation en termes réels face au dollar n'ont pas exactement les mêmes origines qu'au Brésil. La structure de la balance des paiements mexicaine est différente, le Mexique étant comparativement beaucoup moins riche en matières premières et exportant surtout des produits manufacturés. Contrairement au Brésil sur la période considérée, la balance commerciale est déficitaire (Romero Tellaeche, *op. cit.* p. 39 à 44, p. 183 et suiv.), malgré l'augmentation du cours du pétrole dont le poids correspond approximativement à 15 % de la valeur des exportations, mais la balance des comptes courants bénéficie de la forte entrée des transferts (« *remessas* ») des travailleurs émigrés aux États-Unis, entre 20 et 25 milliards de dollars. De ce fait, le déficit de la balance des comptes courants est beaucoup moins élevé qu'au Brésil : -4 milliards de dollars en 2010, il s'accentue ensuite à -15,2 milliards en 2012 et -25,2 milliards en 2013 et en 2014, soit 2,3 % et 2 % du PIB respectivement (source OCDE). Les entrées de capitaux compensent, et au-delà, ces déficits (3 % du PIB, source : *World Development Indicators*, 2014).

L'Argentine a adopté une politique de change différente de celle des autres pays, tout au moins jusque 2007. Après la très forte dévaluation de la monnaie consécutive à « l'explosion » du plan de convertibilité, le taux de change est passé de la parité avec le dollar à un rapport quatre fois plus élevé. Cette dévaluation, brutale et de très grande ampleur, a de fait protégé l'industrie nationale et permis un retour à une forte croissance. Le taux de change nominal s'est réévalué [13] par la suite, et l'appréciation en termes réels a été plus élevée que celle indiquée par l'évolution du taux de change nominal. Mais, dans l'ensemble, elle a été de faible ampleur : l'indice du taux de change réel peso contre dollar passe de 100 en décembre 2001, à la veille de la crise financière, à l'indice 244 en 2002, 215,8 en 2003 et l'indice moyen se situe à 196,7 entre 2003 et 2007 [14]. La réévaluation est plus élevée par la suite : 119,6 en moyenne entre 2008 et 2013, s'accélère entre 2010 et 2013 : 108,1 et atteint un niveau légèrement inférieur à celui de décembre 2001, soit 97,3 (source INDEC). Le peso est dès lors plus évalué qu'en décembre 2001 lorsqu'on prend en compte l'évolution réelle de la hausse des prix et non pas celle fournie par les institutions officielles… (voir ci-dessous). Une forte dévaluation survient en janvier 2014, insuffisante cependant pour maintenir le peso à un niveau plus sous-évalué, malgré l'appréciation du cours du dollar en 2015.



Fuente: Elaboración propia en base a CIFRA y BCRA

Source : Basualdo : Informe de coyuntura (CIFRA) n°17 mars 2015

De nombreux économistes ont considéré qu'une des raisons de la réindustrialisation et de la forte croissance de l'Argentine résidait dans le maintien d'un taux de change relativement sous-évalué. À l'inverse, la forte réévaluation de la monnaie nationale pourrait être à l'origine des difficultés que rencontre l'économie argentine ces dernières années.

2. Une productivité du travail faible tant en niveau qu'en évolution, avec une disparité importante entre les secteurs

La productivité du travail est ici préférée à la productivité totale des facteurs pour mesurer les effets du progrès technique. Cette dernière est en effet peu fiable au niveau empirique (il est difficile de mesurer le stock de capital), et au niveau théorique son interprétation est ambiguë. Utilisant une fonction de production de type Cobb-Douglas (rendements d'échelle constants, etc.), le résidu, censé représenter la productivité totale des facteurs, « mesure notre ignorance », comme le soulignait hier Abramowitz (quelle est la part de ce résidu expliquée la qualité des institutions, par le progrès technique ?).

Le niveau de la productivité est faible, sa croissance également. Elle est en grande partie la conséquence de la faiblesse de la formation brute de capital (Ros Bosch J., p. 26 et suiv.). Son évolution est très en deçà de ce qu'il faudrait pour obtenir une croissance élevée et durable ainsi qu'on peut le voir dans l'annexe 2 : sur la période 2002-2012, seule l'Argentine, en phase de forte croissance, connaît une croissance moyenne de sa productivité relativement élevée (3,9 %). Ce n'est pas le cas du Brésil (2,3 %) et du Mexique (0,8 %) selon les calculs de la Cepal. Lorsqu'on met en rapport le taux de croissance de l'investissement par travailleur et la croissance de la productivité du travail et qu'on compare deux périodes 1960-1980 et 1990-2008, on observe un *trend* fortement décroissant, orienté de la droite vers la gauche, alors que ce *trend* est à l'exact opposé dans les pays asiatiques, croissant et orienté de la gauche vers la droite. Alors que les pays asiatiques connaissent un accroissement de leurs investissements par travailleurs et de leurs productivités du travail relativement à la période 1960-1980, les pays latino-américains suivent exactement le chemin inverse et se marginalisent (Palma G., 2010).

La mesure de la productivité du travail ne saurait cependant être réduite au PIB par tête, voire au PIB industriel par tête. La mesurer de cette manière peut prêter à confusion : elle ne permet pas de comprendre les avancées (et les retards) en termes de compétitivité de certaines branches. L'analyse doit être plus fine. Lorsqu'on considère un grand secteur (la manufacture par exemple), il faut mesurer pour chaque branche l'augmentation du produit par tête (effet de productivité pure), puis tenir compte des changements structurels qu'entraînent des évolutions différentes de la productivité de chaque branche dans la mesure où leur poids dans le secteur est affecté par celles-ci (effet Baumol). L'ensemble de ces deux effets mesure la productivité nette (dénommée parfois contribution intra-sectorielle). Il faut ajouter enfin l'effet produit par les changements de l'emploi entre les branches, pondérés par leurs niveaux relatifs de productivité (effet Denison). Cet effet donne une idée de la mobilité de l'emploi entre les branches. La productivité du travail de la manufacture (des services, etc.) est la somme de ces effets.

On sait que la productivité moyenne des pays latino-américains se situe très en deçà de celle des États-Unis : 27 % pour l'Argentine, 18 % pour le Brésil et 12 % pour le Mexique en 2010 selon les données de l'OIT. De tels chiffres sont cependant trompeurs. La dispersion est beaucoup plus forte dans ces pays qu'aux États-Unis. Si on classe les entreprises selon leurs tailles : micro, petites, moyennes et grandes, dans les pays latino-américains et aux États-Unis, on observe que l'écart de productivité entre les pays latino-américains et les États-Unis est d'autant plus important que les entreprises sont petites (c'est en effet dans les micro et petites entreprises qu'on rencontre le plus d'informalité des emplois et un coefficient capital travail très faible). Inversement, dans les très grandes entreprises (plus de 500 salariés), cet écart est relativement faible (OCDE-CEPAL, 2012). Or ce sont ces entreprises qui exportent. Aussi convient-il de nuancer des conclusions qu'on pourrait déduire d'une analyse trop macroéconomique.

Les enseignements tirés de la mesure de la productivité du travail pour l'ensemble d'un pays ne sont pas nécessairement très pertinents, car, comme nous venons de l'indiquer, l'informalité et la productivité extrêmement basse qui l'accompagne, sont considérables dans les pays latino-américains. Aussi vaut-il mieux sélectionner les activités qui participent le plus à la hausse de la productivité. Dans le cas du Mexique, parmi ces 15 activités, 13 sont soumises à la concurrence internationale et deux produisent des biens « non échangeables ». Ces derniers ont vu leurs prix croître fortement au-delà de ceux des biens « échangeables », ceux-ci bénéficiant de la surévaluation de la monnaie nationale. Ces deux activités « expliquent » 60% de la hausse de la productivité. À prix constants, l'accroissement de la productivité serait donc moins important. Quoi qu'il en soit, selon les calculs de Romero Tellaeche (*op. cit,* p. 74 et suivantes), la croissance moyenne de la productivité au Mexique entre 1994 et 2011 s'élèverait à 2,54 % par an, contre 3,37 % par an entre 1961 et 1982, année de crise. Il y a donc une baisse prononcée de la croissance de la productivité entre ces deux périodes et une baisse encore plus prononcée de l'effet Denison.

3. Une évolution du taux de salaire réel très différente selon les pays

Au Mexique, le salaire minimum est particulièrement faible. Alors qu'entre 2012 et 2014, il se situe à plus de 500 dollars en Argentine, à quelque 320 dollars au Brésil, il est à 120 dollars au Mexique selon l'OIT. Son niveau est inférieur au revenu fixant la ligne de pauvreté absolue (Moreno-Brid JC et Garry St, 2015). Entre 1991 et 2013, le salaire minimum a perdu 30 % de sa valeur. Sur une plus longue période, la chute est vertigineuse. Pour un indice 100 en 2012, le salaire minimum était à l'indice 372 au début de 1976. La chute est particulièrement rapide de 1977 à 1995. Depuis 1999, il augmente très légèrement et se situe à l'indice 101,9 en 2014 (Monitor de la manufactura mexicana, 2015). Aussi est-il question de repenser les mécanismes d'indexation du salaire minimum tant son niveau, faible, est loin de correspondre aux critères pour lesquels il a été établi, soit permettre la reproduction du salarié et de sa famille.

Déconnecté du salaire minimum, le salaire réel moyen suit une évolution différente. Sur une longue période (1970-2011), son niveau est stable en moyenne avec cependant de fortes fluctuations

(Romero Tallaeche, p.119 et suivantes). Mais, sur la période plus courte et récente 2007-2013, dans le secteur manufacturier, le taux de salaire réel diminue au rythme annuel de -0,1 % alors que la productivité croît au rythme annuel de 1,1 %, la brèche entre la croissance de la productivité et celle des salaires réels est donc de 1,2 % par an. Lorsqu'on entre dans le détail, on observe que dans certaines branches la brèche entre l'évolution de la productivité et celle des salaires est considérable (Monitor, *op. cit*. d'où est tiré le tableau ci-dessous).

Productivité et salaires réels de 2007 à 2013, quelques exemples

	Taux de croissance de la productivité par an	**Taux de croissance des salaires réels par an**	**Brèche par an**
Manufacture	1.1	-0.1	1.2
Ordinateurs	14.2	1.6	12.6
Moteurs, turbines	10	0.1	9.9
Machines et équipements pour le commerce et les services	6	-2.9	3.1
Structures métalliques	9.4	-2.9	6.9
Equipements pour communication	5.2	-1.6	6.9
Automobiles	2.2	-1.1	3.3

Source : Monitor, *op.cit*.

L'évolution des salaires réels est totalement différente en Argentine et au Brésil.

En Argentine, le taux de salaire croît de manière importante, au-delà de la productivité du travail. De 2003 à 2006, la hausse du salaire réel est un peu plus rapide que celle de la productivité du travail, soit approximativement 23 % contre 10 % sur la période. Cet écart se resserre ensuite, l'accélération de la hausse réelle des prix [15] pèse de plus en plus sur l'évolution du salaire réel.

Le taux de salaire réel (salaire nominal déflaté avec un indicateur de la hausse « réelle » des prix à la consommation, à savoir celui des 9 provinces) des salariés du secteur privé « enregistrés » (c'est-à-dire, ayant un emploi formel) augmente de 3,5 % en 2009, malgré la crise et la baisse des emplois, de 1,3 % en 2010, de 6,9 % en 2011, de 5,6 % en 2012. Dès 2013, une perte de pouvoir d'achat apparaît, -0,6 %, et s'accentue en 2014 ; -4,8 %. Le taux de salaire réel dans l'industrie, exprimé en pesos, après avoir fortement baissé en 2001, augmente jusque 2007, tend à se stabiliser ensuite jusque 2010, croît modérément ensuite jusque 2012 et depuis chute. L'évolution du taux de salaire exprimé en dollars est différente, surtout à partir de 2007. Avec l'explosion du plan de convertibilité en décembre 2001 et la maxi-dévaluation qui en est la conséquence, le taux de salaire chute fortement, passant de l'indice 100 en 2001 à l'indice 30 en 2002. L'évolution du taux de salaire en dollars est parallèle à celle en pesos jusque 2007. Les deux augmentent au même rythme approximativement. Avec l'accélération de la hausse des prix, le taux de change réel s'apprécie fortement et les deux courbes tendent à converger pour se rejoindre en 2012. Les taux de salaire ont alors augmenté de quelque 70 % par rapport à leurs niveaux de 2001, avant l'éclatement du plan de convertibilité. À moins d'une hausse considérable de la productivité du travail, compensant ces hausses, la compétitivité ne peut que se détériorer. Nous avons vu que la productivité augmentait peu. L'Argentine, dès lors, perd de sa compétitivité, principalement à cause de l'appréciation du taux de change, et derrière celle-ci de l'inflation devenue incontrôlable.

Source : Damill et *alii*

Au Brésil, la hausse du salaire minimum est très importante, comme on peut le voir dans le tableau ci-dessous. Elle s'explique par la politique du gouvernement et les particularités des mécanismes d'indexation. Le salaire minimum est indexé sur la hausse des prix passée et sur les taux de croissance des deux années précédentes, avec pour conséquence que si la croissance fléchit, la hausse du salaire minimum perdure pendant deux années.

Taux de croissance du salaire réel minimum

2002	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
-3.2	8.7	2.1	9.8	13.5	3.2	2.6	7.6	3	0.7	7.5	3	1

Source : Bradesco

Le taux de salaire réel croît moins vite en moyenne dans le secteur manufacturier. Entre 2009 et 2012, elle est de 13 % contre 10 % pour la l'industrie manufacturière. Le coût horaire du travail, charges comprises, exprimé en dollars, croît fortement, comme on peut le voir dans le graphique suivant. En 2012, il s'élève à 11,20 dollars, soit un peu moins du double de celui observé au Mexique (6,36 dollars) et inférieur d'un bon tiers de celui rencontré en Argentine (18,87 dollars).

Certes, il s'agit de moyenne et on sait que, comme pour la productivité du travail, l'écart-type est particulièrement important. Mais cela donne une idée des politiques salariales différentes selon ces trois pays.

Coût horaire du travail, charges comprises, dans l'industrie manufacturière 1996 -2012

Source : Bradesco

4. Une élévation du coût unitaire du travail et une perte de la compétitivité-prix

La concurrence venant de produits importés est plus vive et on assiste à un processus de désubstitution des importations : la ligne de production se brise en plusieurs endroits et ce qui hier était produit localement est dorénavant importé, sauf à accepter des taux de rentabilité plus faibles. C'est le cas lorsque les entreprises compriment leurs marges afin de fixer des prix plus faibles, susceptibles de protéger leur production de la concurrence internationale. Il en est de même pour les exportations de produits industriels.

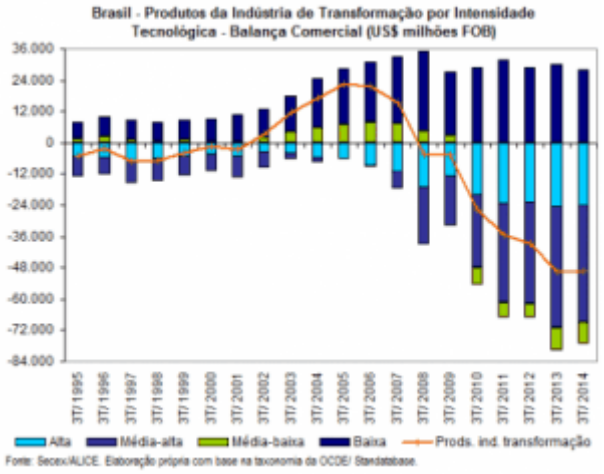
L'effet sur la rentabilité est en fait plus complexe : l'importation de segments de la ligne de production peut être assimilé à un biais *capital saving* au sens donné par Joan Robinson : la valeur des biens d'équipement ou de produits semi-ouvrés importés baisse et les coûts de production avec. Mais, compte tenu de la structure du tissu industriel, le premier effet l'emporte en général sur le second, sauf dans quelques branches pouvant bénéficier d'intrants importés *up to date* à un coût réduit.

Au total, le jeu combiné des trois variables se traduit par une détérioration de la compétitivité. Au Brésil, par exemple, l'appréciation de la monnaie nationale par rapport au dollar, la forte hausse des salaires (121 % entre 2002 et 2012, soit une moyenne annuelle de 7,1 % contre 8 % en Chine), la très faible progression de la productivité du travail (27 %, soit 2,2 % en moyenne annuelle entre les mêmes dates), ont conduit à une augmentation du coût unitaire du travail exprimé en dollar, de 158 % toujours entre 2002 et 2012 selon la BBVA [16] .

Cette perte de compétitivité est le résultat de l'absence d'une politique économique active sur le taux de change visant à le maintenir déprécié. Sans celle-ci, la politique industrielle, lorsqu'elle existe, devient soit inefficace, soit incohérente. L'appréciation du taux de change se traduit par une désindustrialisation plus ou moins prononcée selon les pays analysés ici. Celle-ci est dite précoce parce qu'elle a lieu bien avant qu'elle n'affecte les pays avancés [17]. Elle s'est développée au Chili et en Argentine dans les années 1970 à 1990. Au-delà des succès de quelques secteurs industriels comme l'aéronautique, l'automobile (Brésil, Mexique), l'industrie pétrolière (Brésil), etc., la désindustrialisation se développe dans les années 2000 au Brésil et au Mexique (dans ce dernier cas, seule l'industrie tournée vers le marché intérieur est concernée) et depuis 2011 en Argentine de nouveau. Les exportations de produits manufacturés régressent en termes relatifs au Brésil, passant de 53 % de la valeur des exportations en 2005 à 35 % en 2012, au profit des exportations de matières premières agricoles [18] et minières selon l'OMC et l'IEDI. L'accroissement de la demande interne ne conduit pas à l'essor de la production industrielle, mais à l'augmentation sensible des importations de produits industriels, dont une part plus ou moins importante provient de Chine.

Contrairement à ce qui parfois a été écrit, cette désindustrialisation se traduit par une réallocation des ressources au sein du tissu industriel. Celle-ci se fait par la perte de poids relatif de certains secteurs. Plus ces secteurs utilisent des technologies sophistiquées, ou bien produisent des biens qui le sont, plus ils sont menacés de disparition, en faveur de secteurs plus traditionnels, à faible élasticité de la demande par rapport au revenu. On peut le constater au Brésil. Comme nous l'avons indiqué, la perte de compétitivité de l'industrie nationale explique que celle celle-ci soit devenue déficitaire et de plus en plus déficitaire au cours des années 2000. Mais le plus important sans doute est que la vitesse à laquelle le déficit se creuse est corrélée au degré de sophistication ainsi qu'on peut l'observer dans les deux graphiques suivants (source carta IEDI, n°668, 2015).

Brésil : Balance commerciale des produits de l'industrie de transformation selon les intensités technologiques

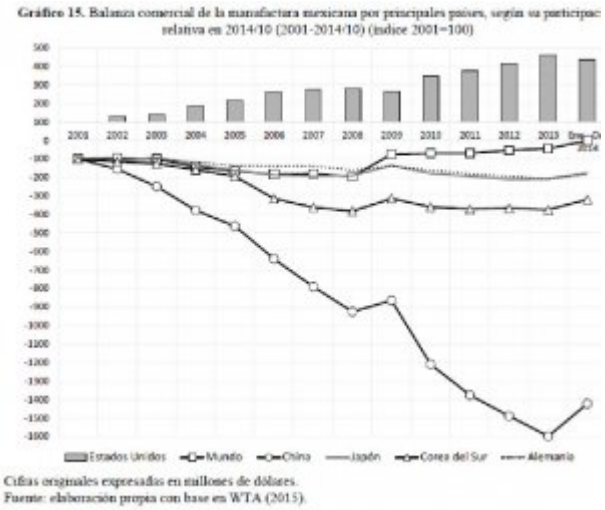


La forte dévaluation du taux de change au début des années 2000 en Argentine va protéger l'industrie nationale. L'appréciation en termes réels du peso par rapport au dollar est faible dans un premier temps. Elle s'accentue ensuite avec l'accélération (officieuse) de la hausse des prix. Nous l'avons vu. Cette modération dans un premier temps de l'appréciation, ainsi que la hausse des revenus générée par l'augmentation de l'emploi et des salaires vont permettre que l'industrie croisse à un taux élevé. Ce ne sera plus le cas ensuite. Le coût unitaire du travail (en dollars) baisse fortement en 2002 suite à la méga-dévaluation du peso. Il augmente ensuite. Selon les travaux de Damill M *et alii* (2014), cette baisse s'explique d'abord par la forte dévaluation, ensuite par la baisse des salaires réels. À partir de 2003 jusque 2017, l'augmentation du coût unitaire du travail s'explique principalement par la hausse des salaires, ensuite par l'appréciation de la monnaie face au dollar, la hausse de productivité du travail freinant la hausse du coût unitaire. De 2008 à 2012, c'est d'abord l'appréciation de la monnaie qui explique l'essentiel de la hausse du coût unitaire du travail, vient ensuite la hausse des salaires réels, la

hausse de la productivité freinant cette hausse mais insuffisamment pour l'inverser.

Au Mexique, les salaires réels sont faibles et augmentent très peu sur la période, la croissance de la productivité du travail est également médiocre, mis à part quelques secteurs comme l'automobile, le taux de change s'apprécie relativement peu et son évolution dans les années 2000 est très irrégulière, marqué notamment par une très forte dépréciation en 2009. Nous l'avons vu. Aussi y a-t-il un paradoxe entre l'évolution du coût unitaire du travail dans l'industrie manufacturière (industrie de transformation) et la persistance d'une balance commerciale négative. Le coût unitaire du travail baisse fortement, perd quatorze points entre 2009 et 2013, contrairement à ce qu'on peut observer dans les autres grandes économies latino-américaines, et le solde négatif de la balance commerciale des produits de l'industrie manufacturière diminue très légèrement (graphique ci-dessous, BBVA, 2014).

L'explication de ce paradoxe réside dans le peu de compétitivité de l'économie mexicaine, résultat d'une très faible productivité moyenne que n'arrivent pas à compenser la faiblesse des salaires réels et les dépréciations parfois importantes du taux de change. C'est ce qui explique l'incapacité du Mexique à résister à la concurrence de la Chine. Selon les statistiques officielles, le Mexique importait de Chine 0,36 % de ses importations en 1986, 1 % en 2000 et 16,4 % en 2014. Le rapport entre ses importations et ses exportations est de l'ordre de 10 à 1, ce rapport reste à ce niveau tout au long des années 2000 : en 2000 le Mexique exportait pour 204 millions de dollars à la Chine et importait pour 2,88 milliards de dollars, en 2010, il exportait 4,184 milliards de dollars et importait 45,639 milliards, entre décembre 2013 et décembre 2014, il exportait pour 5,569 milliards et importait pour 60,890 milliards de dollars de Chine. Comme on peut le voir dans le graphique ci-dessous, le déficit commercial avec la Chine atteint un niveau impressionnant et ce n'est que lors des phases de dépréciation de la monnaie (2008-2009 et à partir de 2013) qu'il diminue légèrement.



La concurrence de la Chine devient très importante, non seulement vis-à-vis du Mexique, mais aussi vis-à-vis des États-Unis. Alors que les exportations du Mexique vers les États-Unis baissent de plus de huit points entre 2000 et 2014, passant de 88,7% à 80,1%, les importations des États-Unis chutent plus lourdement, passant entre ces deux dates de 73,1 % à 49 % (Monitor.., 2015). Ces deux données traduisent la force de pénétration des exportations chinoises : le Mexique exporte moins aux États-Unis en termes relatifs parce qu'il est de plus en plus concurrencé par la Chine, il importe moins des États-Unis parce qu'il importe davantage de Chine. Ce sont ces mouvements qui ont conduit Gallagher et Duserl Peters (2013) à reprendre des instruments de mesure forgés au début des années 2000 par Lall afin d'évaluer le degré de menace directe lorsque les parts de marché en termes d'exportations du Mexique baissent de manière absolue à cause de la concurrence chinoise, partielle lorsqu'elles augmentent moins rapidement. Selon ces auteurs, 95 % des exportations du Mexique vers les États-Unis sont sous une menace totale (directe et partielle) en 2011, alors que cette menace était évaluée à 36,8 % en 2000. Les effets de cette menace pèsent sur les industries exportatrices de type *maquiladoras* (assemblage) [19], mais la concurrence chinoise a des effets destructeurs principalement sur le tissu industriel. Aussi peut on considérer que si le poids de l'industrie augmente dans son ensemble, à la différence du Brésil, le poids de l'industrie destinée au marché intérieur baisse, à l'égal du Brésil. Il y a une menace grandissante du côté des exportations qui ne se traduit pas encore par une désindustrialisation, il y a une désindustrialisation du côté des industries dont la production est destinée au marché intérieur qui, elle, se traduit par des importations croissantes et un déficit conséquent avec la Chine.

II. De nouveau sur la globalisation dans ses rapports à la perte de souveraineté et à la légitimité

La globalisation par le haut questionne la

souveraineté des États …

On l'a vu, on ne peut pas comprendre les nouvelles vulnérabilités si on ne tient pas compte du contexte mondial. La globalisation génère une diminution de la souveraineté des États. L'État, les gouvernements en l'occurrence, ont de moins en moins la maîtrise de leur politique économique à mesure que la globalisation s'approfondit [20]. Les pays latino-américains n'ont pas perdu officiellement des pans de leur souveraineté aussi importants que les pays de la zone euro, sauf l'Argentine avec le plan de convertibilité dans les années 1990. Dans les faits, les pays latino-américains ont de moins en moins le contrôle de leurs politiques. La perte de souveraineté se manifeste par :

1. une dépendance accrue à l'entrée de capitaux pour « boucler » la balance des paiements, d'où une contrainte à la fois de hausser les taux d'intérêt relativement à ceux des pays avancés (le Brésil étant de ce point de vue un exemple caricatural) et de perdre ainsi un degré important de liberté quant à la politique monétaire ;
2. un « laisser-aller » au niveau de la politique de change, l'intérêt des actionnaires et des obligataires étrangers militant pour une appréciation du taux de change en raison de l'augmentation de la valeur en dollar des dividendes et des intérêts versés, rejoignant ceux des gouvernements désireux de freiner la hausse des prix grâce à l'importation de produits à un prix en monnaie locale plus faible ;
3. une dépendance « retrouvée » vis-à-vis de l'exportation de produits primaires. L'appréciation de la monnaie nationale générant une désindustrialisation, sauf politique économique contraire remettant en cause cette appréciation, le déficit de la balance commerciale de produits industriels ne peut être comblé que par une reprimarisation accrue des activités économiques, rendue possible seulement si les cours des matières premières continuent à augmenter et les volumes échangés avec. Cette nouvelle dépendance engendre un second effet qu'on pourrait qualifier d'effet crémaillère ou encore d'effet cliquet (sur ce point, voir Salama P., 2015). Il concerne les dépenses publiques, dont l'augmentation a parfois été possible grâce à la hausse des recettes fiscales provenant de l'exploitation des matières premières. Avec la réduction de la valeur des exportations de matières premières, les recettes fiscales sont moindres, ce qui peut conduire à une baisse des dépenses publiques, comme ce fut le cas fréquemment au Mexique. Il est beaucoup plus difficile de réduire les dépenses publiques que de les augmenter, et les réduire a des effets récessifs connus. Il y a donc un effet cliquet, d'où le terme de crémaillère évoquant le train à crémaillère. Ce dernier mécanisme a été peu mis en lumière, les économistes insistant surtout sur les effets négatifs de la hausse des cours (la maladie hollandaise). Et pourtant, il s'agit d'un mécanisme analogue à la loi de Wagner (empilement des lois et donc des engagements de dépenses, les dernières n'éliminant pas les précédentes). Les raisons sont simples. Avec la hausse des cours et des échanges, les dépenses publiques se sont accrues et les besoins ainsi satisfaits ne peuvent être facilement supprimés pour des raisons de légitimité le plus souvent. Avec la baisse, le déficit budgétaire s'accentue, et réduire les dépenses pour les faire correspondre au niveau des recettes accentue l'effet récessif, augmente le déficit en pourcentage du PIB et peut être source de difficultés politiques.
4. il n'est plus possible de penser l'industrie de manière générale, les technologies de l'information et de la communication plus particulièrement, sans se référer à la demande mondiale, les dimensions de l'offre optimale dépassant largement celles de la demande nationale, y compris pour un pays comme le Brésil dont la population dépasse 200 millions de personnes. Or, ce sont ces techniques, ainsi que plusieurs secteurs industriels et de services les utilisant, qui sont porteuses d'avenir et d'insertion positive dans l'économie mondiale, simplement parce que leur élasticité revenu par rapport à la demande est plus élevée que pour des produits traditionnels. Or, nous avons vu que c'était dans les produits sophistiqués que le déficit entre les importations et les exportations augmentait le plus. Il n'est plus également possible de penser l'industrie sans se référer à l'éclatement international de la chaîne de valeur, en partie résultat de l'évolution des technologies. Or les pays latino-américains sont dans l'ensemble peu parties prenantes de ce processus, à l'exception du secteur automobile pour le Mexique avec les États-Unis ou le Japon, pour le Brésil avec l'Argentine. De ces deux considérations découle qu'il n'est plus possible d'avoir un tissu industriel complet et qu'il faut donc choisir entre les branches celles qui seront « élues » et celle qui seront abandonnées. Une politique industrielle, couplée d'une politique de change, ne peut concerner que certains secteurs.

Avec la globalisation, la capacité de contournement du droit des grandes entreprises interroge les États

La globalisation conduit donc à une limitation de la souveraineté des États. Ceux-ci ont moins la maîtrise de leurs politiques économiques qu'auparavant et ce d'autant plus que le pouvoir des grandes entreprises vis-à-vis des gouvernements s'est accru. Les gouvernements ont de plus en plus de difficultés à réguler leurs rapports avec les grandes entreprises, tant au niveau de la fiscalité (optimisation fiscale au niveau international), qu'au niveau des conditions de travail, c'est pourquoi ils se soumettent le plus souvent à leurs exigences. Aussi faut-il poser la question du pouvoir, non seulement vis-à-vis des États mais aussi vis-à-vis des très grandes entreprises, le plus souvent internationalisées.

On ne peut penser l'État sans penser la Nation. La constitution de l'un passe par celle de l'autre. Il ne s'agit pas d'antériorité : la Nation puis l'État ou bien l'inverse, mais d'un rapport dialectique qui les unit, les renforce ou les délite. La Nation est le lieu sur lequel l'État agit en premier, elle est aussi son périmètre de légitimation, d'où la force que peuvent avoir parfois dans l'Histoire les discours nationalistes. Ce qui distingue les États des grandes entreprises internationalisées, c'est que ces dernières n'ont pas à rechercher une légitimité, fût-elle restreinte. Dans les nations d'accueil, elles doivent certes composer avec les forces sociales en présence, mais ce problème est différent de celui que pose la recherche d'une légitimité. Avec la globalisation, le rapport de l'État national avec les

grandes entreprises perd de sa force. Les grandes entreprises multinationales sont moins contraintes par les exigences des États nationaux et peuvent échapper plus facilement que les entreprises nationales aux règles du jeu de la cohésion sociale. L'optimisation fiscale grâce aux paradis fiscaux, l'optimisation de la gestion de la main-d'œuvre, grâce aux délocalisations, permet d'accroître la rentabilité sans se soucier des coûts sociaux que de telles politiques entraînent. La Chine, le Bengladesh, le Mexique, etc, sont devenus ainsi des « ateliers du monde ». Les firmes multinationales se sont installées dans ces pays, ou ont cherché des sous-traitants locaux pour produire dans des conditions de travail non décentes des marchandises au coût le plus bas possible, ne respectant pas la sécurité des travailleurs et l'environnement. Ce processus, bien que légal, est à l'origine d'*un contournement du droit* dans les pays avancés et demain dans les économies émergentes renouant avec des règles du jeu démocratiques. Dit autrement, produire dans ces pays dans les conditions imposées aux pays les moins avancés viole le code du travail [21] et de ce fait est interdit, mais le faire ailleurs, où le code du travail est moins contraignant, est autorisé. Par ce simple exemple, on voit combien le légal s'appuie sur l'illégal, combien l'illégal est à l'origine des gains substantiels, enfin que la frontière et l'interdit entre les deux ne font pas partie du langage de l'économie et des affaires. Au final, la frontière entre l'illicite et le licite se brouille. *Le légal s'appuie sur l'illégal*, *l'illégal* est à l'origine des gains substantiels pour les grandes entreprises internationalisées.

La globalisation par le haut fait ainsi perdre à l'État une partie de son périmètre, la Nation devient poreuse, elle n'est plus le socle sur lequel il peut agir dans l'ensemble des domaines qui lui ont permis de se construire dans le passé. Les mécanismes de légitimation en sont fortement affectés. L'État se trouve dès lors miné et en quelque sorte, la porosité de la nation l'affecte, il devient lui-même poreux. Les grandes entreprises, fortes de leur emprise croissante au niveau mondial sur les nations cherchent à soumettre les États, cherchent de plus en plus à empiéter sur les décisions juridiques des États en remettant en cause certaines des lois édictées qui ne leur conviendraient pas grâce aux recours à des tribunaux d'arbitrage.

La globalisation par le bas questionne la legitimité

La globalisation par le haut, celle des échanges macroéconomiques, appelle une globalisation par le bas, celle des hommes et de leurs activités de survie. Quelle est la frontière entre le légal et l'illégal, entre le licite et l'illicite, entre le travail formel et le travail informel, entre l'informel et le criminel enfin, lorsque se développe la globalisation ?

L'État national s'épuise avec la perte de sa nation. La globalisation par le bas, celle du vécu des individus, mêle le licite à l'illicite et les frontières du pouvoir *de jure* des États s'en trouve également affecté. L'État devient poreux : il perd le contrôle d'une partie de son territoire au bénéfice de pouvoirs *de facto*, ceux d'entités institutionnelles, ceux d'organisations criminelles. Il perd le contrôle de la frontière entre le licite et l'illicite, celle-ci, telle qu'édictée par l'État, n'est plus entendue comme telle.

D'une manière générale, l'informalité a deux origines dans les pays en développement, et plus particulièrement en Amérique latine : 1/ la première résulte de rapports de production spécifiques : l'autoritarisme et le paternalisme prédominent à la campagne et tendent à se reproduire avec la migration des paysans vers les villes. L'emploi revêt alors des aspects de faveur, surtout dans les petites entreprises, qui font que celui qui trouve un emploi se sent obligé vis-à-vis de son employeur. Celui-ci n'a pas besoin de le déclarer, le sous-paie et lui impose des conditions de travail dites non décentes, en violation manifeste du code du travail. La contrepartie de cet autoritarisme est le paternalisme, l'employeur a une obligation « morale » de s'occuper de son employé lorsque celui-ci est malade. Le fait est qu'avec la généralisation des marchandises et l'essor du capitalisme, cette contrepartie disparaît progressivement et reste alors l'aspect informel, illicite vis-à-vis du code du travail, de la sécurité sociale et de la fiscalité. 2/ Lorsque le taux d'investissement est insuffisamment élevé, lorsque le croît démographique, la migration des campagnes vers les villes, sont élevés, les entreprises ne peuvent offrir d'emplois formels en nombre suffisant, sauf si une politique sociale favorise, grâce à des exemptions concernant les cotisations, la formalisation d'une partie de l'informel, comme on pu l'observer dans les années 2000 au Brésil. Il n'y a donc pas de secteur informel en soi et de dualisme, mais un entrelacement d'activités informelles et formelles, les unes s'appuyant sur les autres et réciproquement.

Avec la globalisation, ce qui apparaît comme légal dans un cas est illégal dans l'autre. D'où des relations complexes qui s'établissent : 1/ importation légale de produits fabriqués dans des conditions de travail légales (salaires, durée du travail, manipulation de produits dangereux, sécurité) définies comme illégales dans le pays de réception ; 2/exportation de produits en contrebande afin de ne pas avoir à payer des taxes, en modification des documents accompagnant ces marchandises de telle sorte que ce qui arrive n'est pas ce qui est annoncé. Évidemment, ceci s'accompagne de corruption à différents niveaux (douaniers, policiers, politiques) ; 3/ achat de produits piratés exportés ensuite [22], etc., enfin, nous l'avons vu, contournement des législations d'un pays grâce à l'éclatement international de la chaîne de valeurs par les grandes entreprises multipliant les délocalisations afin d'optimiser le gain. Les frontières deviennent donc floues.

Le brouillage entre l'illicite et le licite devient d'autant plus important que la globalisation progresse. Elle rapproche les pays où les codes ne sont pas les mêmes. Et l'intériorisation de cette frontière par les individus en situation objectivement illicite disparaît peu à peu. L'illicite est alors subjectivement estimé comme légitime, perçu comme normal, et de fait acquiert en quelque sorte un statut de légalité. Comme les sociétés sont loin d'être inclusives et que nombre de personnes ne se reconnaissent pas dans l'État, absent ou insuffisamment présent de toute une série de services publics, incapable de faire régner le droit de manière universelle, de poursuivre les meurtriers, souvent de connivence avec le narco trafic, les populations affectées directement ou indirectement par l'informalité ne peuvent comprendre en quoi leurs emplois, leurs achats sont illégitimes parce qu'interdits.

Cette globalisation par le bas ne signifie pas qu'il y ait absence de codes, de règles auxquels il faut se soumettre. Dans les pays de la périphérie, le travailleur informel doit obéir à certains codes non écrits (à qui payer, combien payer pour poursuivre son activité d'ambulant par exemple). Les organisations auxquelles les informels doivent payer, et en retour être protégés, sont structurées et sont de

fait des substituts d'État. Pour autant l'État légal, le pouvoir *de jure* ne disparaît pas au profit de ces pouvoirs *de facto.* Ces organisations sont en effet en contact avec les États, les municipalités, les représentants de l'autorité publique (police, élus) via des mécanismes de corruption – clientèle, révélateurs de la complexité des liens qui unissent le licite et l'illicite. Au pouvoir *de jure,* se substitue en partie le pouvoir de *fait* dans certains quartiers, et c'est ce dernier qui remplit, un tant soit peu, ces fonctions, soit que l'État n'a jamais pu les remplir, soit qu'il les ait abandonnées, suite aux politiques libérales adoptées. Ces substituts d'État sont éphémères, menacés par l'apparition de concurrents, ce qui peut parfois donner lieu à une montée de la violence lorsqu'apparaissent des organisations strictement criminelles (narcos, séquestres etc,). Mais, en tant que substitut partiel d'État, quel que soit leur support (telle ou telle organisation), ces organisations ne peuvent exister que dans leur rapport à l'État légal. Celui-ci en tire profit, en termes d'argent et de financement des campagnes électorales, mais aussi en termes de paix sociale (les organisations assurant la paix dans les quartiers où il ne peut pénétrer ou/ et rester de manière permanente).

Conclusion

C'est dans ce contexte global nouveau qu'on peut comprendre les limites de l'intervention des gouvernements : perte de souveraineté, difficultés accrues en termes de légitimation. Les pièges dans lesquels se trouvent les gouvernements sont liés aux vécus de cette globalisation. Maîtriser la globalisation est tâche ardue, mais non impossible.

En Amérique latine, pour tout un ensemble de produits, la contrainte externe pèse de plus en plus sous forme de prérequis en termes de compétitivité. Les conditions ayant changé avec la libéralisation des échanges, le marché intérieur ne peut se concevoir indépendamment du marché extérieur pour un ensemble de produits de plus en plus important. La croissance tirée par le marché intérieur ne peut se réaliser que si les conditions de compétitivité sont globalement respectées, sinon l'augmentation de la demande se traduit par une hausse des importations, sauf à préconiser une politique protectionniste durable. Au lieu de stimuler la croissance, elle l'affaiblit en augmentant les importations. Pour autant, peut-on sortir du piège de la globalisation par l'essor du marché intérieur sans remettre en cause la globalisation et ses contraintes, mais aussi ses avantages ?

La dynamique de la croissance par le marché intérieur nécessite que sept conditions soient satisfaites : 1/ un accroissement important de la productivité du travail diminuant le coût unitaire du travail ; 2/ la remise en question de la logique des économies rentières qui limite le taux d'investissement à une portion congrue ; 3/ une politique active visant à neutraliser l'appréciation de la monnaie ; 4/ une réforme fiscale permettant de diminuer les inégalités de revenus et d'améliorer le pouvoir d'achat de la population pauvre, vulnérable, des couches moyennes basses (émergentes) et de financer des services publics de qualité (éducation, santé…) ; 5/ une politique facilitant l'accès au crédit des pauvres et des couches vulnérables ; 6/ une politique industrielle active de l'État visant à aider des secteurs de pointe – et non l'ensemble de l'industrie – pouvant nécessiter des mesures protectionnistes ciblées et temporaires ; 7/ une politique d'intégration régionale plus active afin d'augmenter la dimension des marchés (et dans le cas du Mexique, un rapprochement avec les autres économies latino-américaines). Qu'une de ces conditions ne soit pas satisfaite rend plus aléatoire le succès d'une politique de croissance tirée par l'essor du marché intérieur.

La troisième condition n'est plus d'actualité. L'appréciation du taux de change n'est plus. La dépréciation est aujourd'hui réelle et importante. Il est probable qu'elle durera. Elle n'a pas été voulue. Ce sont les marchés qui l'ont décidée. Elle arrive un peu trop tard, rendant plus difficile les possibilités de rebond et la possibilité de sortir du piège de la globalisation si les six autres conditions ne sont pas respectées.

Les difficultés économiques actuelles manifestent l'épuisement des modèles de croissance des années 2000 et l'impréparation des gouvernements à faire face à des difficultés pourtant prévisibles. Ces difficultés d'ordre structurel appellent des mesures structurelles, celles que nous avons évoquées. Pour autant, il n'y a pas de sorties techniques à ces difficultés. Les sorties sont d'ordre politique. Si ces mesures n'ont pas été prises plus tôt, c'est parce qu'elles suscitaient des conflits d'intérêts puissants. La politique vis-à-vis du taux de change avait ses lobbies, celles d'un refus de procéder à une véritable réforme fiscale avait les siens, plus ou moins les mêmes, etc. La disparition (temporaire) de la contrainte externe dans les années 2000 a rendu moins urgent de procéder à ces réformes structurelles, de contourner les contradictions, de rendre possible à la fois la diminution de la pauvreté et la multiplication des milliardaires. Elle se paie aujourd'hui. Aussi, si ces mesures ne sont pas prises, ou à moitié prises, il est fort probable que s'imposeront des mesures classiques d'ajustement fiscal. La réduction des dépenses publiques, la libéralisation accrue des marchés, chemins maintes fois empruntés dans le passé, aboutiront à remettre en question les faibles acquits sociaux des années 2000 sans pour autant qu'on puisse être sûr de leur efficacité.

Aussi, la réponse à *Quo Vadis* Amerique latine dépend plus que jamais…. des sursauts politiques visant à mettre les marchés au service des hommes et non les hommes au service des marchés.

Annexes

Annexe 1

Un système fiscal profondément régressif et un poids croissant de la part des plus riches dans la distribution des revenus

En Amérique latine, et plus particulièrement dans les pays dirigés par des gouvernements dits progressistes, Les salaires ont augmenté plus rapidement que la productivité, l'emploi informel a baissé relativement, le chômage a baissé, les dépenses sociales se sont accrues et la pauvreté a diminué depuis une dizaine d'années. Cependant, les inégalités de revenus restent extrêmement élevées. Contrairement aux pays avancés, elles auraient légèrement baissé ces dix dernières années selon les enquêtes. Cette évolution est

aujourd'hui contestée par des études récentes : mesurées à partir de données fiscales, elles n'auraient ni baissé, ni augmenté, et le poids des plus riches et des plus pauvres dans le revenu global se serait accru… Avec les contrecoups de la crise de 2014, les résultats positifs obtenus risquent fort d'être remis en question dès 2015.

— L'état des lieux : on peut mesurer la distribution de deux manières : celle dite fonctionnelle traitant des profits, des salaires, et celle dite personnelle traitant des revenus perçus par les personnes ou les ménages. Nous traitons ici de la distribution personnelle. En Amérique latine, les inégalités sont très élevées, que ce soit celles concernant les revenus ou celles centrées sur le patrimoine. Nous nous limitons ici aux premières. Parmi les nombreuses mesures, le coefficient de *Gini*, qui est le plus souvent utilisé. Cependant, avec une même valeur du Gini, on peut avoir plusieurs profils d'inégalités selon la forme prise par la courbe de Lorentz : par exemple lorsque l'augmentation de la part des premiers déciles est compensée par la diminution de la part de déciles qui suivent. C'est ce qui explique qu'on utilise en complément les rapports entre les déciles les plus riches et les déciles les plus pauvres, ou de manière plus sophistiquée encore, des indicateurs de polarisation de revenu (Cepal, 2014).

Entre 2003 et 2013, sur une échelle de 1 à 100, en Argentine le Gini passe de 51,9 à 41,6, au Brésil de 58 à 52,4, au Mexique de 54,2 (2012) à 53,9 (2012), en Colombie de 56 à 54,9, en Bolivie de 60,4 à 47,6 (2012) (source Cepal, *op. cit*). Dans certains pays, la réduction est importante, dans d'autres plus faible. Selon la même source, le rapport entre les 40 % des ménages les plus pauvres et les 10 % des ménages les plus riches baisse également plus ou moins fortement. Ainsi en Argentine, entre 2004 et 2012, ce rapport passe de 21,7 à 11.9, au Brésil entre 2001 et 2013 il baisse de 32,1 à 18,2, au Mexique entre 2002 et 2012, il diminue de 15,1 à 14,1, en Bolivie entre 2002 et 2011 de 30,3 à 12,1.

Dans l'ensemble de l'Amérique latine, l'indigence (pauvreté extrême) et la pauvreté baissent de manière significative. En 2002 le pourcentage des ménages indigents était évalué par la Cepal à 19,3 % et en 2014 à 12 % de l'ensemble des ménages, et le pourcentage des ménages pauvres passe quant à lui de 43,9 % à 28 % entre les mêmes dates. Il s'agit de moyennes qui cachent des évolutions différentes selon les pays. Prenons deux cas extrêmes, au Brésil entre 2002 et 2013, le pourcentage de ménages indigents passe de 10 % à 5,3 % et celui des ménages pauvres régresse de 30 % à 14,1% alors qu'au Mexique entre 2001 et 2012 ces pourcentages passent respectivement de 9,1 % à 10,4 % pour les ménages indigents, soit une légère augmentation, et 31,8 % à 29,9 % pour les ménages pauvres, soit une légère diminution (Cepal 2014, p. 96, *op. cit*).

Qu'est ce qui explique à la fois la réduction des inégalités de revenu et la baisse consécutive de la pauvreté ?

— Est-ce grâce à une réforme du système fiscal ? La réponse est négative. Le système fiscal n'a pas été réformé en profondeur. Quelques impôts ont été ajoutés, des taux d'imposition parfois abaissés, des exemptions se sont multipliées rendant le système fiscal complexe et probablement encore plus opaque et surtout plus régressif (Afonso J.R., 2014). Enfin, l'évasion fiscale s'est accrue (Piscitelli R.B., 2014). Le Gini baisse en moyenne de deux points une fois considérés les effets conjugués des impôts directs et des transferts monétaires, alors que, dans les pays avancés, il baisse de dix à quinze points selon les pays. Ceci s'explique par une part relativement plus importante d'impôts indirects que dans les pays avancés. Ces impôts sont souvent cumulatifs, malgré l'introduction de la TVA dans certains pays et touchent l'ensemble de la population. Les impôts directs se caractérisent par une progressivité assez faible des tranches et un nombre de tranches réduit, par des possibilités d'exemption partielle assez fréquentes, enfin en leur sein par une part plus importante des impôts sur les sociétés plus importante que celle payée par les ménages (Salama, 2012). Des études récentes confirment et précisent l'effet positif relativement faible des impôts nets de transferts. Birdsall et *alii* (2014) distinguent ainsi quatre types de revenus : 1/ le revenu primaire, c'est-à-dire l'ensemble des revenus perçus par les individus, actifs ou inactifs, 2/ le revenu disponible à savoir le revenu primaire moins les impôts directs et plus les transferts monétaires, 3/ le revenu post-fiscal, c'est à dire le revenu disponible moins les impôts indirects nets de subventions et enfin 4/ le revenu final incluant une estimation monétaire des dépenses publiques en matière de santé et d'éducation. Au Brésil en 2009, les transferts monétaires conditionnés étant plus importants pour les pauvres (ici moins de 4 dollars PPA par jour) et les impôts directs quasi nuls, leur revenu disponible augmente (+33%), celui des catégories vulnérables (entre 4 et 10 dollars PPA jour) augmente (+8,4 %) alors que celui des plus riches (plus de 50 dollars PPA par jour) diminue (-6,2 %) dans la mesure où ces derniers paient des impôts directs, et celui des classes moyennes (entre 10 et 50 dollars PPA jour) reste relativement stable (+1,1 %). L'incidence des impôts indirects diffère fortement selon les tranches de revenus. Le revenu post fiscal des pauvres augmente de 15,1 % par rapport au revenu primaire, ou, dit autrement, la différence entre le revenu primaire et le revenu disponible est amputée de moitié a cause du paiement des impôts directs. Le revenu post-fiscal des classes moyennes est amputé de 14 % et celui des plus riches de 20,7 % par rapport à leur revenu primaire respectif. Au final, les inégalités diminuent légèrement. Ce n'est que si on considère le revenu final qu'on observe une forte progressivité dont bénéficient les pauvres et les vulnérables : ce revenu est 125,8 % plus élevé que le revenu primaire pour les pauvres, de 23,2 % pour les catégories vulnérables mais de -6,6 % pour les classes moyennes et de -19,7 % pour les riches.

— Et les dépenses sociales ? Celles-ci ont fortement augmenté dans plusieurs pays, mais leur effet immédiat sur la distribution des revenus est relativement faible, à l'exception du versement des retraites indexées au salaire minimum, lui-même en forte augmentation dans quelques pays comme le Brésil. En Amérique latine, les dépenses sociales sont composées des dépenses en santé, en éducation et en protection sociale (retraites et pensions, différentes aides : assistance, habitat, etc.) auxquels s'ajoutent différents transferts monétaires en direction des couches de la population les plus démunies. La diversité des situations rend parfois difficile la comparaison du poids des dépenses publiques dans le PIB, les périmètres retenus étant souvent différents et ceci d'autant plus que certaines dépenses sont incluses dans les dépenses sociales dans certains pays et dans d'autres non. L'exemple le plus classique concerne les dépenses concernant la protection sociale : au Mexique, au Chili par exemple, le système de retraite est principalement un système de capitalisation. Que les contributions soient non obligatoires ou partiellement obligatoires,

elles ne sont pas comptabilisées dans les dépenses de l'État mais dans celles des ménages. À l'inverse, avec un système de répartition, comme c'est le cas en Argentine, au Brésil, etc., les contributions obligatoires – tout au moins pour ce qui concerne les emplois formels – donnent lieu à des prestations qui sont incluses dans les dépenses sociales.

Dans l'ensemble de l'Amérique latine, La part de des dépenses sociales dans les dépenses publiques a augmenté ces vingt dernières années. En 1992-1993 elle était évaluée à 50% des dépenses publiques, en 2002-2003 à 63,4% et en 2010-2011 à 65.9%. Comme parallèlement le poids de l'État dans le PIB en Amérique latine, s'est fortement accru, surtout dans les pays dirigés par des gouvernements progressistes, le poids des dépenses sociales en pourcentage du PIB s'est accru en moyenne. En 1992-1993 il était évalué à 12.5 % du PIB, en 2002-2003 il s'élevait à 15.6 % et en 2010-2011 à 19.2%.

L'ampleur des dépenses sociales en pourcentage du PIB n'est pas la même selon les pays. Selon Lustig et *alii* (2013a), en 2009 en Argentine elle atteint 20,6 % du PIB, en Bolivie 14,7 %, au Brésil 16,2 %, au Mexique 10 %. Lorsqu'on décompose les dépenses sociales selon qu'elles sont destinées aux transferts en monnaie, à la santé, l'éducation et aux pensions (liées aux contributions obligatoires), on observe une assez forte hétérogénéité entre les pays. En 2009, les dépenses d'éducation s'élèvent à 6,7 % du PIB, 8,3 % en Bolivie, 5,3 % au Brésil et 4,5 % au Mexique (2010). Les dépenses de santé sont 6,2 % du PIB, 3,6 % en Bolivie, 5,2 % au Brésil et 3,1 % au Mexique (2010). Les pensions : 7,2 % du PIB, 3,5 % en Bolivie, 9,1 % au Brésil et 2,6 % au Mexique (2010). On notera la différence importante entre le Brésil et le Mexique. Celle-ci s'explique par l'existence de deux systèmes de retraite différents. Lorsqu'on considère enfin les transferts monétaires, pour la plupart des transferts conditionnés (obligation pour les enfants d'aller à l'école, de se faire vacciner), connus sous les noms de *Bolsa familia au Brésil, Oportunidad* au Mexique, etc., on observe que leur poids dans le PIB est faible et que des différences également importantes existent selon les pays : en Argentine 0,8 %, en Bolivie 0,7 %, au Brésil 3,7 % et au Mexique enfin 0,8 %. Cette différence s'explique essentiellement par l'inclusion dans ces dépenses le versement de retraite non contributive, équivalente à un salaire minimum, aux pauvres du secteur rural et aux handicapés (sous certaines conditions de revenu et d'handicap).

— l'impact des dépenses sociales sur la distribution des revenus est immédiat et différé. Immédiat parce que les transferts monétaires conditionnés tendent à diminuer légèrement les inégalités de revenus, immédiat parce que les retraites minimales sont indexées à l'évolution du salaire minimum dans quelques pays, dont le Brésil où il a fortement augmenté. Contrairement à ce qui est souvent dit, la politique assistancielle a eu peu d'impact sur l'ampleur de la pauvreté en raison de son faible poids par rapport au PIB. C'est surtout l'augmentation des salaires (41 % au Brésil, 64 % au Mexique), le quasi-plein emploi, la baisse de l'informalité qui expliquent la réduction des inégalités. L'impact enfin est différé dans la mesure où une meilleure santé, une scolarité plus longue et de meilleure qualité constituent des pré-conditions à une plus grande mobilité sociale, celle-ci pouvant permettre demain que diminuent les inégalités de revenus.

— C'est donc le fonctionnement du marché du travail qui explique le plus la baisse des inégalités de revenu. Les augmentations de salaires sont à la fois le produit de décisions politiques – la décision d'augmenter fortement le salaire minimum dans certains pays dont le Brésil – et paradoxalement la combinaison d'une insertion dans la division internationale du travail de plus en plus problématique et d'une offre de travail davantage qualifiée. Plus précisément, l'offre et la demande de travail connaissent une évolution en *ciseau* dans la plupart des pays. L'offre de travail est de plus en plus qualifiée grâce à un allongement de la durée des études. À l'inverse, la demande de travail l'est moins pour deux raisons : a/ L'industrie de transformation perd de l'importance en terme relatif. Le poids des branches caractérisées par un bas niveau technologique croît relativement alors que celui de haute et de moyenne haute technologie décline relativement. Les entreprises utilisant des techniques peu sophistiquées tendent à privilégier les emplois non ou peu qualifiés à l'inverse des autres. b/ Le secteur des services et du commerce, secteurs naturellement abrités de la concurrence internationale, absorbe de plus en plus d'emplois et ces derniers, mis à part certains secteurs, utilisent également davantage d'emplois peu qualifiés. Il ressort de ce ciseau entre offre et demande d'emplois un processus de désaffiliation et de déclassement. Un salarié qualifié ayant un emploi ne correspondant pas à sa qualification perçoit un salaire supérieur à celui qu'il aurait eu s'il avait été à l'école moins d'années. Les personnes ayant suivi davantage d'années d'études, par rapport à celles qui en ont suivi moins, gagnent certes davantage mais l'écart entre les revenus de ces deux catégories se réduit, à l'exception des plus hautes tranches.

L'ampleur de la baisse des inégalités de revenu est aujourd'hui remise en cause grâce à de nouvelles mesures portant sur les déclarations fiscales, dont l'accès hier était limité, voire interdit aux chercheurs. Celles-ci révèlent une sous-estimation systématique de la part des plus riches dans le revenu national et contrairement à ce qui était annoncé, leur part s'est accrue à l'égal de ce qu'on observe dans les pays avancés. Au Brésil, non seulement la part des 0,1 %, des 1 %, des 5 % de la population dans le revenu est plus élevée que ce qu'indiquent les enquêtes de la PNAD, mais également l'écart entre les revenus de ces catégories est beaucoup plus important. Le rapport entre les revenus des 0,1 % et des 1 % atteint 43,2 lorsqu'on utilise les données fiscales et non 24,2 lorsqu'on prend celles de la PNAD entre 2006 et 2012 par exemple (Medeiros M et *alii*, 2014). Au final, les inégalités de revenus sont plus élevées que celles annoncées et surtout leur réduction est contestable. Aussi, il apparait que la baisse des inégalités est moins élevée qu'annoncée, voire nulle. Pour autant la part des 30 à 40 % de la population s'est accrue de manière significative ce qui a conduit à une baisse prononcée de la pauvreté relative. Plutôt qu'à une diminution des inégalités, on assiste surtout à une déformation de la courbe de Lorentz : les trente pour cent de la population la plus pauvre connait une amélioration de son niveau de vie, la part de ses revenus dans le revenu global augmenter, mais il en est de même pour les plus riches. En ce qui concerne les plus pauvres, l'Amérique latine se distingue des pays avancés. En ce qui concerne les plus riches, elle s'en rapproche, y compris dans les pays dirigés par des gouvernements progressistes. Les dépenses sociales se sont accrues permettant ainsi d'espérer que demain ces sociétés soient davantage inclusives. Mais ayant opté le plus souvent pour une

reprimarisation de leurs économies, au détriment de leur industrie, ces pays sont peu préparés à la crise des matières premières et la subissent d'autant plus fortement (Salama P, 2014). Aussi, leur avenir s'assombrit et les risques d'une remontée des inégalités et surtout d'une augmentation de la pauvreté dès 2015 sont élevés. Dans une certaine mesure, les gouvernements, y compris progressistes, croyant que l'aisance financière procurée par le boom des matières premières allait se poursuivre, ne se sont pas préparés à l'avenir. Les conséquences risquent d'être dramatiques pour les plus démunis.

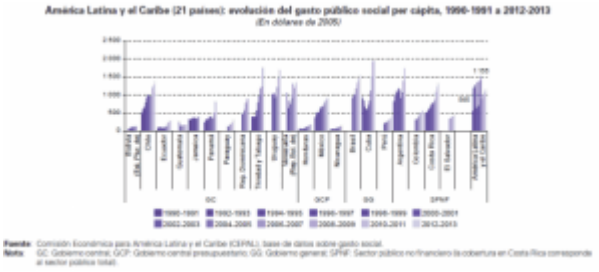
Annexe 2 : graphiques et statistiques

Tableau 1 : Taux de croissance du PIB dans trois économies émergentes latino-américaines (2001-2015)

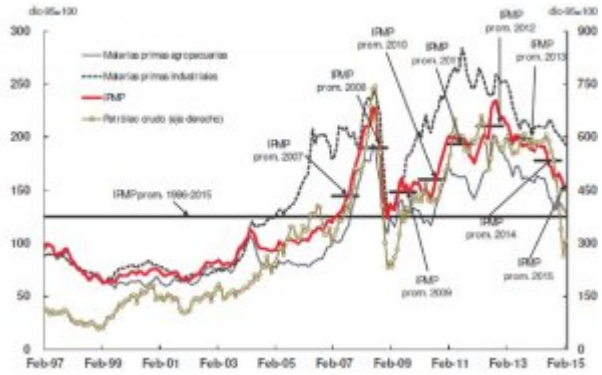
Années	Brésil	Argentine*	Mexique	Chili	Colombie	Pérou
2001	1,3	-4,4	0			
2002	2,7	-10,9	0,8			
2003	1,2	8.8	1,4	3.9	3.9	4
2004	5,7	9	4,1	6	5.3	5
2005	3,2	9,2	3,3	5.6	4.7	6.8
2006	4	8,5	5,1	4.6	6.7	7.7
2007	6,1	8,7	3,4	4.6	6.9	8.9
2008	5,7	6,8	1,5	3.7	3.5	9.8
2009	-0,7	0,9	-6,1	-1	1.7	1
2010	7,5	9	5,5	5.8	4	8.5
2011	2,7	8,9	3,9	5.8	6.6	6.5
2012	0,9	1,9	3,9	5.4	4	6
2013	2,3	3,5	1,2	4.1	4.1	5.8
2014	0.2	-0.2	2.1	1.8	4.8	2.8
Taux de croissance annuel moyen 2002-2012**	3,6	7,1	2,5	4	4.7	6.8
Prévisons 2015	- 0.9	0	3	3	3.6	4.2

- Cepal, 2014 : Balance preliminar de las economias de America Latina y el Caribe *Les données officielles à partir de 2007 sont considérées comme légèrement surestimées à cause de la manipulation de l'indice des prix ; ** pour le Chili, la Colombie et le Pérou, taux de croissance moyen entre 2003 et 2010

Graphique 1 : des dépenses sociales (santé, éducation, transferts) en forte hausse dans de nombreux pays



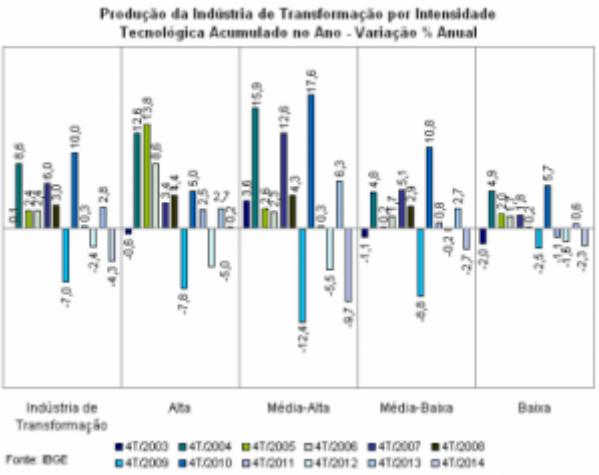
Indice des prix des matières premières (IPMP)



América Latina y el Caribe (23 países): variación de la productividad laboral media y contribución de los cambios intersectoriales e intrasectoriales, 2002-2011/2012
(En porcentajes)

País	Período	Variación productividad p.a.	Contribución intersectorial	Contribución intrasectorial
Panamá	2002-2012	4,8	0,3	4,5
Uruguay	2006-2011	4,2	0,7	3,4
Perú	2002-2011	4,0	1,7	2,3
Argentina (urbano)[a]	2002-2012	3,9	0,2	3,7
Ecuador	2002-2012	3,5	0,8	2,6
Trinidad y Tabago	2002-2012	3,2	0,4	2,8
Costa Rica	2002-2012	2,3	0,1	2,2
Brasil	2002-2011	1,9	0,7	1,2
Barbados	2002-2012	1,8	0,3	1,5
Guatemala	2002-2011	1,8	2,0	-0,2
República Dominicana	2002-2012	1,8	-0,1	1,9
Colombia	2002-2012	1,7	0,8	0,9
Honduras	2002-2012	1,7	0,2	1,6
Venezuela (República Bolivariana de)	2002-2012	1,5	1,7	-0,2
Chile	2002-2012	1,4	0,5	0,9
México	2002-2012	0,8	1,1	-0,3
Paraguay	2002-2011	0,5	0,2	0,3
El Salvador	2002-2012	0,3	0,1	0,3
Bahamas	2003-2011	0,2	0,3	-0,1
Bolivia (Estado Plurinacional de)	2002-2009	0,2	1,4	-1,2
Jamaica	2002-2012	-0,2	0,3	-0,5
Santa Lucía	2002-2007	-0,2	1,1	-1,2
Nicaragua	2003-2010	-0,7	-0,1	-0,6
América Latina y el Caribe[b]		1,8	0,6	1,1
Subregión norte de América Latina[c]		1,6	0,4	1,2
Subregión sur de América Latina[c]		2,3	0,9	1,4
El Caribe[c]		1,0	0,5	0,5

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos oficiales de los países.
Nota: Las tasas de las contribuciones intersectoriales e intrasectoriales no necesariamente suman la variación de la productividad por el redondeo de las cifras. El cálculo se efectuó a precios en dólares constantes de 2005.
[a] Los datos de la Argentina son solo indicativos, pues a falta de datos del empleo a nivel nacional se combinó la información del crecimiento del producto no agropecuario con la del empleo urbano.
[b] Promedio simple.



Bibliographie

Afonso J.R. (2014) : « Imposto de renda e dostribuçao de renda e riqueza : as estatisticas fiscais e um debate premente no Brasil »,

Revista de estudos tributarios e aduaneiros, n°1, 28-60

Basualdo E. (coordinateur, 2015) : *Informe de coyuntura* n°*17*, CIFRA-CTA

BBVA *Research* (2014) : *Competitividad del sector manufacturo en America Latina, tendancias y determinantes,* Document de travail 14/10

Birdsall N., Lustig N., Meyer Ch. (2014) : « The strugglers : the new poor in Latin America ? », *World development,* vol. 60, 132-146

Centro de Estudios China – Mexico, UNAM : *Monitor de la manufactura mexicana* n°11, 2015, accessible dans http://dusselpeters.com/ ; Gallagher et Dussel Peters (2013) : « China economic effects an the US-Mexico relationships », 13-25 in China and the new triangular relationships in the Americas.

Cepal (2014) : *Panorama social de America Latina.*

Damill M., Frenkel R., Rapetti M. (2014) : " The new millennium Argentine saga : from crisis to success and from success to failure", Working paper *CEDES,* (1-26)

Gaulard, M. (2012).- The "Hot Money" Phenomenon in Brazil. *Revista de economia politica (Brazilian journal of political economy)*, vol. 32, n° 3, pp. 367-389

Lustig N et *alii* (2013a) : The impact of taxes and social spending on equality and poverty in Argentina, Bolivia, Brazil, Mexico, Peru and Uruguay, *Working paper1316, Tulane University,*1-31

Lustig N et *alii* (2013b) : Deconstructiong the decline in inequality in Latin America, *Working paper1314, Tulane University,*1-17

Medeiros M et *alii* (2014) : "O topo da distribuçao de renda no Brasil : primeiras estimativas com dados tributarios e comparaçao com pesquisas domiciliares, 2006-2012 ", mimeo, Universidade de Brasila, disponible sur le net, 1-33

Moreno-Brid JC et Garry St (2015) : "El rezago del salrio minimum", *Revista Nexos,*

Nassif A., Feijo C, Araujo E (2015) « Overevaluation trend of the Brazilian currency in the 2000S : empirical estimation », in Brazilian Journal of Political economy, vol 35, n°1, 3-27

Palma G. (2010) : « Why has productivity growth stagnated in most Latin American countries since the neo-liberal reforms », *Wotking paper*, n°1030, Cambridge, 1-57

Piscitelli R.B.(2014) : « Reforma tributaria », *Jornal dos economistas,* n° 301, 5-6

Romero Tellaeche J.A. (2014) : *Grandes problemas : los limites al crescimiento economic de Mexico,* El Colegio de Mexico et la UNAM

Ros Bosch J. (2013) : *Algunas tesis equivocadas sobre el estancamiento economico de Mexico*, El Colegio de Mexico et la UNAM

Salama P. (2012) : *Les économies émergentes latino-américaines.* Armand Colin, collection U

Salama P. (2014) : *Des pays toujours émergents ?* La Documentation française

Salama P. (2015) : "China- Brasil, una comparacion instructive" ; *Foro Internacional*, vol LV, n°2, el colegio de Mexico

World Bank (2014) : *World Development Indicators, database*

Notes

[1] À partir de 2002, l'Argentine connaît un processus de convergence avec les économies avancées. Mais si on se réfère à des périodes beaucoup plus longues, l'Argentine connaît au contraire un processus de marginalisation. Celle-ci vient de loin. Alors qu'en 1913 le revenu par tête de l'Argentine correspondait à 65 % de celui de la Grande-Bretagne, en 1945 il se situait encore à 60 % pour passer en 2001 à 39 %. La comparaison avec le revenu par tête des Espagnols est encore plus éloquente : 393 % en 1913, 290 % en 1945 et 51 % en 2001. Le revenu par tête des Argentins est passé ainsi du quadruple de celui des Espagnols à un peu plus de la moitié.

[2] Sur la désindustrialisation précoce, la littérature commence à être importante. Pour une bibliographie, ainsi que notre analyse développée, voir Salama P (2012).

[3] En Amérique latine, les dépenses sociales comprennent les dépenses de santé, de sécurité sociale, les transferts sociaux et d'éducation. Cette dernière n'est pas comptabilisée comme dépense sociale dans les pays avancés.

[4] Nous utiliserons ici les termes globalisation et mondialisation dans un sens équivalent. Au sens strict cependant, la globalisation traite des relations entre nations, alors que la mondialisation insiste implicitement sur les relations entre États/nations et ce faisant sur les classes sociales.

[5] « fermé » si on s'en tient au degré d'ouverture. Pour autant, avec la baisse des mesures protectionnistes, ces pays deviennent plus en plus sensibles aux contraintes de compétitivité et au niveau financier, de plus en plus « accueillants » aux contagions financières

internationales. La sensibilité ne se mesure pas au degré d'ouverture mais à la manière de pratiquer cette ouverture.

[6] Certes, on pourrait faire remarquer que la moitié approximativement des exportations mexicaines de produits manufacturés sont le fait d'usines d'assemblage (« *maquiladoras* »). La délocalisation des activités au Mexique ne correspond cependant pas ou peu à l'éclatement international de la chaîne de valeur - dans la mesure où il ne concerne que deux unités de production, rarement davantage – qui, elle, concerne « n » unités de productions produisant dans « m » pays.

[7] Les services concernent principalement les services liés aux transports, voyages, construction, communication, assurance, services financiers, services informatiques, royalties. Les « nouveaux secteurs dynamiques » : services liés à la construction, l'informatique, les services personnels et culturels, les royalties, etc., connaissent une forte progression.

[8] Sauf en Argentine où les mouvements internationaux de capitaux sont de faibles ampleurs depuis l'exclusion *de facto* de l'Argentine des marchés financiers internationaux, suite à la restructuration unilatérale de sa dette externe. L'appréciation de la monnaie en termes réels a d'autres causes.

[9] http://www.daily-bourse.fr/forex/cours/dollar-us-real-bresilien-FX0000USDBRL.html

[10] La règle de Taylor stipule que la banque centrale doit fixer un taux d'intérêt d'autant plus élevé que l'inflation est forte et que l'économie croît plus que son niveau soutenable à long terme (on parle de surchauffe).

[11] Celle-ci s'explique par les effets non désirés des choix de politique économique et l'hésitation du gouvernement à maintenir un cap. Ainsi, la hausse des taux d'intérêt, dans le but de ralentir la hausse des prix, attire des capitaux, mais conduit à une appréciation de la monnaie nationale, laquelle accroît les difficultés en termes de rentabilité de l'industrie et favorise la désindustrialisation et la montée parallèle des importations. À l'inverse, la baisse des taux d'intérêt n'agit plus comme stimulant à l'entrée des capitaux spéculatifs, la légère dépréciation de la monnaie peut favoriser les exportations industrielles mais elle est source d'inflation accrue, ce qui peut annihiler les avantages procurés par la faible dépréciation en termes nominaux.

[12] http://www.daily-bourse.fr/forex/cours/dollar-us-peso-mexicain-FX0000USDMXN.html

[13] L'Argentine n'ayant pas adopté le système des taux de change flottants, on utilise les termes de dévalué-réévalué plutôt que déprécié-apprécié pour le taux de change nominal. Celui est fixe et sa variation dépend de décisions publiques et/ou des crises financières. Le taux de change réel n'est pas fixe, puisqu'il dépend du différentiel des prix. Il peut donc s'apprécier ou se déprécier.

[14] Le taux de change réel multilatéral passe de 236 en 2002 à 216,3 en 2003 et s'établit en moyenne à 226,3 entre 2003 et 2007.

[15] – et non celle annoncée par le gouvernement à partir d'un nouvel indicateur construit en 2007 qui sous-estime l'inflation

[16] BBVA *Research,* document de travail, mars 2014, disponible dans https://www.bbvaresearch.com. Les données disponibles sont le plus souvent macro. Il faut donc se garder de conclusions hâtives, ce qui peut être noté au niveau macro ne l'est pas nécessairement au niveau micro, ainsi que nous l'avons indiqué précédemment, les écarts-types de la productivité et des salaires versés étant beaucoup plus importants dans les pays émergents que dans les pays avancés. Mais, pour autant, le processus est là, même s'il « souffre » de quelques exceptions dans quelques branches comme le secteur automobile et l'aéronautique.

[17] Plus précisément, passé un certain stade de développement, il est habituel de constater une baisse relative de la part du secteur industriel dans le PIB au profit des services, sans que pour autant il y ait nécessairement une désindustrialisation. Le terme de désindustrialisation est en général réservé à une baisse absolue de la valeur ajoutée de l'industrie. On ne l'observe pas en Asie. On la constate dans la plupart des économies avancées suite aux nombreuses délocalisations et à l'éclatement de la chaîne de valeur.

[18] Les produits transformés de l'industrie alimentaire sont inclus dans la rubrique matières premières agricoles. Cependant, leurs poids relatifs est faible par rapport au soja, au maïs, au blé et au sucre. À la différence des matières premières, les prix de ces biens ne sont pas fixés en dollars, bien que l'échange se fasse en dollars. Cette distinction est importante : en effet pour les matières premières, une dépréciation-appréciation génère exclusivement des effets revenus en monnaie locale pour les exportateurs, alors que pour les autres biens, il faut tenir compte également d'effets prix.

[19] Jusqu'en 2005, les exportations des industries d'assemblage (*maquilas*) étaient comptabilisées en tant que telles par le Mexique. Celles-ci représentaient 12,7 % du PIB, mais si on tient compte des importations nécessaires pour les produire, le chiffre obtenu est beaucoup plus faible, soit 2,9 % du PIB. Selon Romero Tallaeche (*op.cit*), cette proportion reste plus ou moins stable par la suite. Les effets de cluster sont donc faibles et l'intégration modeste, ce qui expliquerait que l'augmentation de l'ouverture n'ait pas eu les effets d'entraînement attendus sur la croissance qui reste une des plus médiocres de l'Amérique latine. Pour une autre appréciation, voir Carillo J. (2013). Cette divergence d'appréciation peut s'expliquer en partie par le périmètre retenu, rendu plus difficile à évaluer du fait de la généralisation des mesures en faveur des industries exportatrices aboutissant à ne plus savoir exactement quelles sont les entreprises considérées. Si on introduit par exemple le secteur automobile dans les *maquilas*, alors la part de l'intégration est plus importante, si on l'exclut au prétexte que sa production est en partie destinée au marché intérieur, alors le degré d'intégration de ce type d'industrie baisse et on retrouve les données de Romero Tallaeche. C'est d'ailleurs en considérant que depuis la modification de la réglementation de 2006 toutes les entreprises exportant peuvent être considérées comme des *maquilas* que *l'US International Trade Commision* (2011) considère que le degré d'intégration du Mexique serait plus élevé que celui de la Chine.

[20] Dans la zone euro par exemple, les gouvernements ont perdu la possibilité à la fois de décider des taux de change et des taux d'intérêt. La politique budgétaire perd en degrés de liberté, dans la mesure où les budgets nationaux doivent être soumis pour examen à des autorités non élues siégeant à Bruxelles, tout dépassement du déficit, au delà de 3 % du PIB, pouvant être sanctionné.

[21] Il ne s'agit pas seulement de niveaux de salaires différents dans un pays et dans autre, mais surtout de conditions de travail non décentes (cadences, environnement polluant pour le salarié), dégradation de l'environnement. Les exemples de la Chine, du Mexique sont emblématiques de ces questions. Le dépassement de certains seuils de tolérance conduit à de nouvelles délocalisations vers des pays plus « tolérants »...

[22] L'exemple des disques, des DVD piratés est intéressant. Ces disques sont vendus à bas prix de telle sorte que les personnes peu aisées peuvent les acheter. Lorsque les chansons, les films rencontrent un certain succès auprès de ces couches de la population, ils passent dans les émissions radiophoniques et télévisées, se font connaître et sont achetés ensuite par des classes moyennes à un prix élevé, que le produit soit original ou...piraté.