

Le long terme, le court terme et la bonne foi...

Réponse à mes contradicteurs sur la question du protectionnisme.

Jacques SAPIR

16 mars 2009

Comme il fallait s'y attendre, la crise a – enfin – permis au débat sur le protectionnisme de s'ouvrir. Ayant défendu, avec d'autres comme J-L Gréau, E. Todd et H. El-Karoui, la thèse du protectionnisme, mais l'ayant fait aussi au titre d'universitaire, il est logique que mes positions attirent la critique.

Un véritable débat devrait avoir pour but de définir soigneusement les arguments utilisés par les uns et les autres pour en tester la pertinence et dégager, progressivement, ce qui peut être retenu de ce qui doit être abandonné. Mais, un véritable débat doit éviter la caricature et l'usage d'arguments de mauvaise foi. Dans le cas du protectionnisme, ce n'est – hélas – pas toujours le cas car ce thème semble toucher à des domaines qui ressortent de l'émotif, voire de l'inconscient.

Ces critiques se concentrent sur mon article récent dans *Le Monde Diplomatique*. En réalité ce texte vient à la suite de publications nombreuses sur ce sujet, dont la première fut l'ouvrage *Le Fin de l'Eurolibéralisme* (2006). Si l'on veut critiquer de manière sérieuse et honnête mes positions, le matériau ne manque pas. Il devrait permettre à mes lecteurs critiques de se faire une opinion assez juste de ce que j'ai dit, et n'ai pas dit, sur la question du protectionnisme. Force cependant m'est de constater qu'ils ont eu, hélas, la mémoire courte et la lecture sélective.

1. Le long et le court terme.

Une critique qui m'est adressée tant par Michel Husson que par Pierre Khalfa¹ serait que mon analyse de la déflation salariale ne prendrait point en compte le mouvement de long terme de baisse de la part des salaires dans la valeur ajoutée. En bref, que j'attribuerai au libre-échange une transformation qui ne lui est nullement imputable. Ces deux auteurs (ou plus exactement Husson, car Khalfa ne fait que reprendre son argumentaire) estiment que la coupure dans l'évolution du rapport entre salaires et profit date du début des années 1980.

En vérité je n'ai jamais autre chose, bien au contraire. Dans l'article que j'ai publié en mai 2008 dans la revue *Real-World Economics Review*, j'insiste, graphiques et statistiques à l'appui, sur le changement dans l'économie américaine au début des années 1980². Dans la

¹ Pierre Khalfa, « Un tabou et un totem, le rapport entre le capital et le travail – à propos d'un article de Jacques Sapir », mars 2009, mimeo. Michel Husson, *Protectionnisme et altermondialisme*, miméo, février 2009

² J. Sapir, « Global finance in crisis », *Real-World Economics Review*, n°46, 18 mai 2008. URL : <http://www.paecon.net/PAERReview/issue46/Sapir46.pdf>

Ce texte reprend un texte qui, à l'origine, fut présenté et discuté à Vologda en décembre 2007, au Conseil des Professeurs de la *Moskovskaya Shkola Ekonomiki* à Moscou et enfin au *Russia Forum* organisé par Troïka-Dialog les 30 et 31 janvier 2008, peut être consulté : CEMI Document de Travail

note « D'un monde à l'autre », du 23 octobre 2008 je reprends l'argument et le développe. De même dans une autre note titrée « Les sources internationales de la crise » qui a longuement circulé sur *internet* et en particulier sur le site de mon collègue André Gunthert de l'EHESS, je compare le cas américain à celui de la France et je montre qu'il y a deux mouvements, un qui se joue dans les années 1980 et un autre qui se joue après 2000. Dans l'article publié dans la *Revue de la Régulation* j'indique bien que les racines de la crise actuelle se trouvent dans la révolution conservatrice des années 1980³. Prétendre que je ne tiendrai pas compte des évolutions de long terme est donc faux et relève du mensonge.

La thèse que je défends n'est pas que tout allait pour le mieux dans le meilleur des mondes jusqu'en 2000, mais que nous avons eu une nouvelle inflexion très significative à partir de la crise de 1998, et que cette inflexion est largement due à l'accélération de l'impact du libre échange. Le fait me semble pouvoir être totalement et définitivement établi dans le cas des Etats-Unis où la crise actuelle trouve son origine géographique. On voit de manière très nette la position internationale du pays se dégrader de manière spectaculaire à partir de 1998.

Tableau 1
Évolution de la balance commerciale des Etats-Unis depuis 1990.

	Exportations en milliards de Dollars	Importations en milliards de Dollars	Solde commercial en milliards de Dollars	PIB en milliards de Dollars (prix courants)	Solde commercial en % du PIB
1990	552,4	630,3	-77,9	5 803,1	-1,3%
1991	596,8	624,3	-27,5	5 995,9	-0,5%
1992	635,3	668,6	-33,3	6 337,7	-0,5%
1993	655,8	720,9	-65,1	6 657,4	-1,0%
1994	720,9	814,5	-93,6	7 072,2	-1,3%
1995	812,2	903,6	-91,4	7 397,7	-1,2%
1996	868,6	964,8	-96,2	7 816,9	-1,2%
1997	955,3	1 056,9	-101,6	8 304,3	-1,2%
1998	955,9	1 115,9	-160,0	8 747,0	-1,8%
1999	991,2	1 251,7	-260,5	9 268,4	-2,8%
2000	1 096,3	1 475,8	-379,5	9 817,0	-3,9%
2001	1 032,8	1 399,8	-367,0	10 128,0	-3,6%
2002	1 005,9	1 430,3	-424,4	10 469,6	-4,1%
2003	1 040,8	1 540,2	-499,4	10 960,8	-4,6%
2004	1 182,4	1 797,8	-615,4	11 685,9	-5,3%
2005	1 309,4	2 023,9	-714,5	12 433,9	-5,7%
2006	1 467,6	2 229,6	-762,0	13 194,7	-5,8%
2007	1 640,3	2 353,0	-712,7	13 843,8	-5,1%

Source : US Bureau of Economic Analysis et US Bureau of Labour & Statistics.

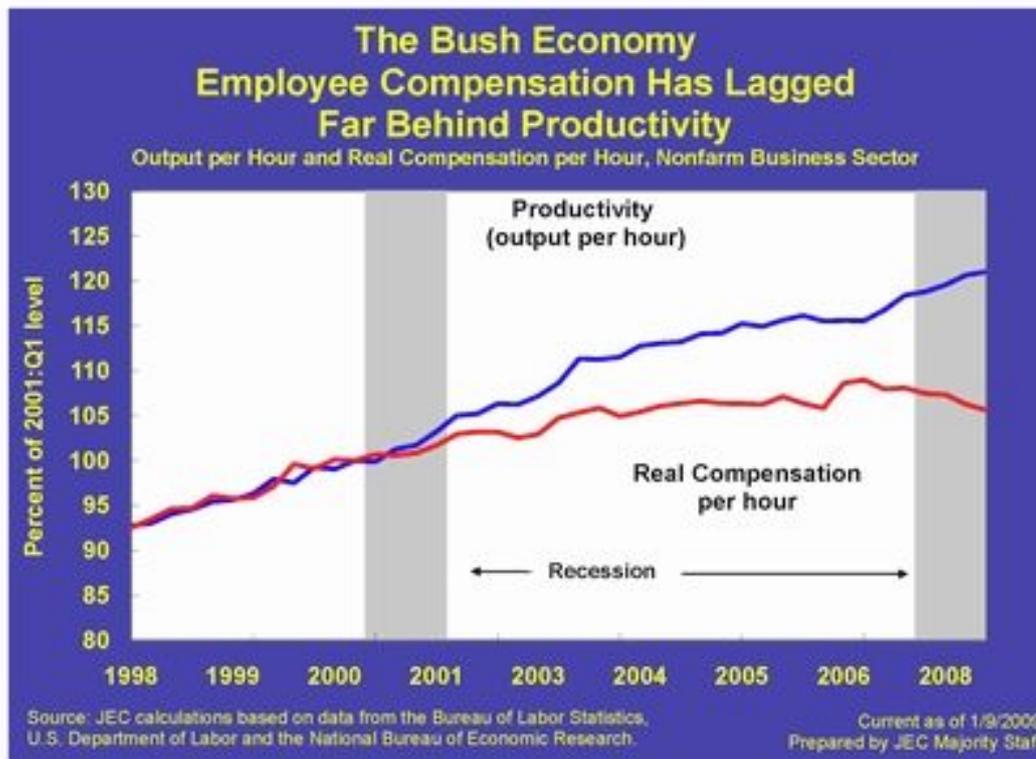
n° 13, J. Sapir, « Global Finance in Crisis and implications for Russia. Dynamics, risks and opportunities » à <http://cemi.ehess.fr/document.php?id=981>.

³ J. Sapir, « Une décade prodigieuse. La crise financière entre temps court et temps long », *Revue de la régulation*, n°3, 2ème semestre 2008, Varia, [En ligne], mis en ligne le 30 septembre 2008.

URL : <http://regulation.revues.org/document4032.html>

Le solde commercial, qui oscillait entre -0,5% du PIB et -1,3% du PIB plonge progressivement sous la barre des -5%. Les travaux du *Joint Economic Committee* que je cite dans mes divers textes montrent que ceci correspond bien à une cassure dans l'évolution des revenus. Le travail de Josh Bivens⁴, qui a poussé Paul Krugman à ré-ouvrir le débat, porte aussi sur cette période⁵. On voit d'ailleurs très clairement dans un graphique produit par le *JEC* que la divergence entre le rythme de progression de la productivité du travail et celui des rémunérations au sens large (salaires et primes ou « job compensations ») correspond parfaitement à l'évolution des chiffres du commerce international.

Graphique 1



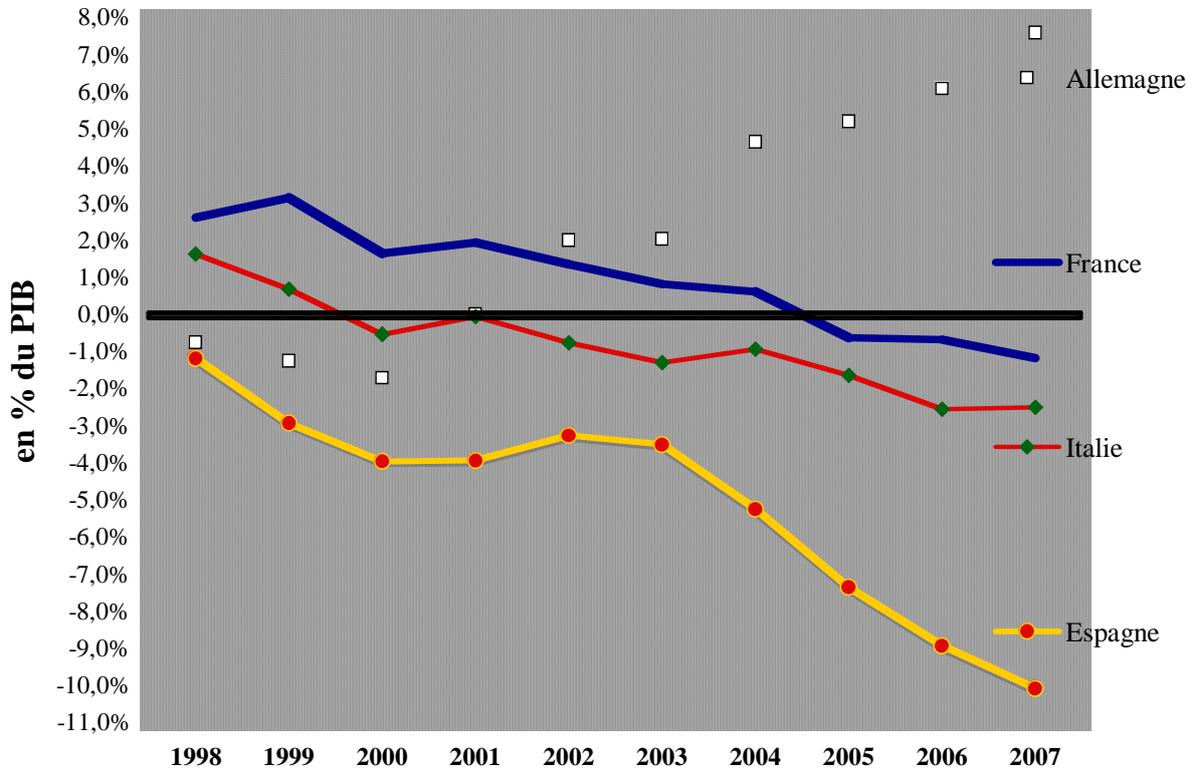
En ce qui concerne les pays européens, nous voyons un mouvement comparable, qui se traduit par le processus que j'ai qualifié « d'euro-divergence ». La situation de la balance commerciale de plusieurs pays se détériore de manière spectaculaire à partir de 1998, tandis que l'Allemagne, qui a choisit un modèle néo-mercantiliste fondé sur la délocalisation d'une large partie de ses chaînes de sous-traitance dans les pays à bas coûts salariaux de l'est de l'Europe, dégage un important excédent⁶.

⁴ J. Bivens, « Globalization, American Wages, and Inequality », Economic Policy Institute Working Paper, 6 Septembre 2007, Washington DC.

⁵ P. Krugman, « Trade and Inequality, revisited », posté sur le blog VOX, 15 juin 2007. Site : <http://www.voxeu.org:index.php?q=node/261>

⁶ J. Sapor, « From Financial Crisis to Turning Point. How the US 'Subprime Crisis' turned into a worldwide One and Will Change the World Economy » in *Internationale Politik und Gesellschaft*, n°1/2009, pp. 27-44.

Graphique 2
Balance des paiements courants



L'impact, suivant les pays considérés a été différent. Mais, on voit en France que les éléments indicateurs de la dépression salariale indiquent une dégradation nouvelle de la situation à partir de 2002.

Tableau 2
Épargne et endettement des ménages en France de 1998 à 2007.

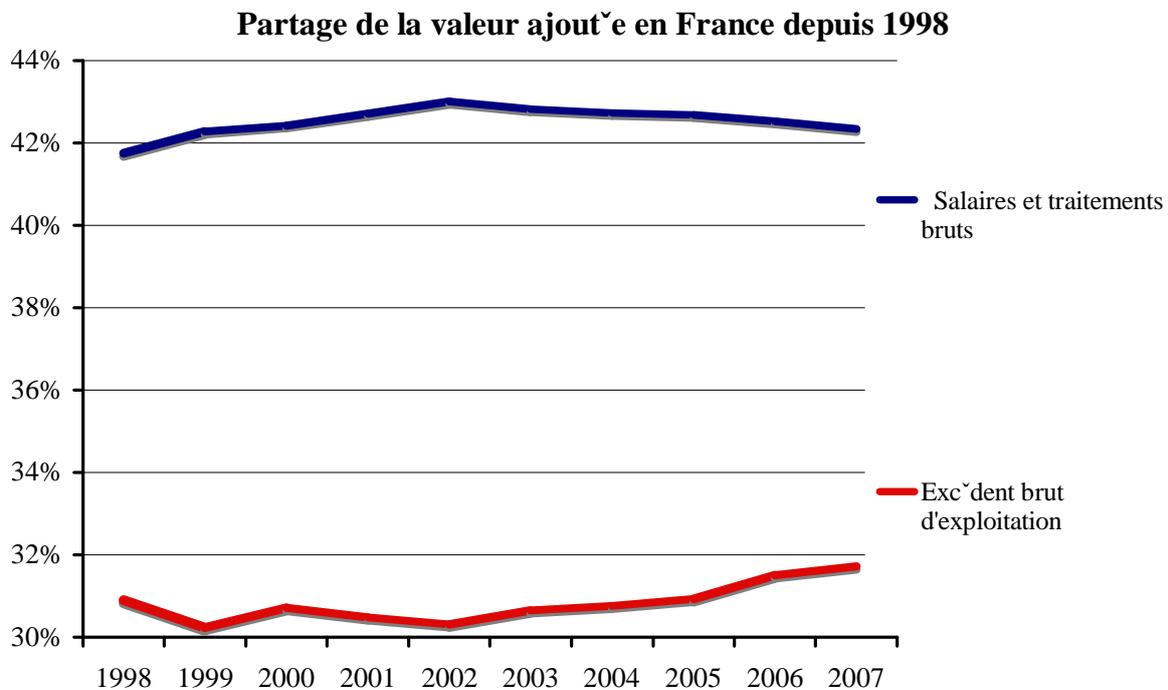
	Taux d'épargne en % du PIB	Endettement des ménages en % du PIB
1998	21,0%	33,1%
1999	22,4%	34,4%
2000	21,5%	34,6%
2001	21,9%	35,1%
2002	20,5%	36,1%
2003	20,0%	37,5%
2004	20,3%	39,7%
2005	19,6%	42,5%
2006	20,7%	45,1%
2007	20,9%	47,6%

Source : INSEE et BCE.

Le taux d'endettement des ménages était resté stable dans notre pays jusqu'en 1998. Il augmente en fait en 2 temps. D'une part, il glisse à la hausse de 3 points de PIB entre 1998 et

2002 (sous le gouvernement Jospin). Puis, le glissement s'accélère avec un accroissement de 11,5 points de PIB entre 2002 et 2007.

On est, certes, loin des niveaux des Etats-Unis, de la Grande-Bretagne ou de l'Espagne, voire de l'Allemagne. Mais, la cassure du trend de longue période à partir de la fin des années 1990 est absolument indiscutable. Elle correspond à une nouvelle dégradation de la part des salaires dans la Valeur Ajoutée à partir de 2002.



Source : INSEE.

Sans la réforme des « 35 heures », cette dégradation serait probablement survenue plus rapidement.

L'évolution des balances des paiements depuis 1999 est ici instructive.

Tableau 2

Soldes des balances des paiements depuis 1999 en milliards de dollars					
	Pays développés	Dont Etats-Unis	Dont Japon	Pays émergents	Dont Chine
1999	-107,9	-299,8	114,5	37,8	21,1
2000	-265,7	-417,4	119,8	125,3	20,5
2001	-204,5	-384,7	87,7	88,9	17,4
2002	-211,1	-459,6	112,6	133,9	35,4
2003	-208,9	-522,1	136,2	226,3	45,8
2004	-220,6	-640,2	172,1	295,9	68,6
2005	-431,6	-759,9	165,7	518,0	160,8
2006	-508,8	-811,5	170,4	681,6	250,0
2007	-499,8	-784,3	195,9	684,2	380,0

FMI, *World Economic Outlook*, Washington, DC, Octobre 2007

L'accroissement du déficit des pays développés s'explique par celui des Etats-Unis et de l'Europe hors Allemagne. En effet, si on retire le Japon et l'Allemagne on constate que le déficit global est substantiellement supérieur à celui des Etats-Unis, qui est lui-même, comme on l'a déjà indiqué, considérable.

Il me semble donc que l'on peut considérer comme bien établi l'enchaînement suivant :

- Nous avons bien un tournant qui se joue entre 1980 et 1985 et que, contrairement à ce que prétendent Husson et Khalfa sur la base d'une lecture tronquée et déformante de mes textes, je n'ignore nullement.
- Mais, nous avons un second tournant, qui en un sens constitue une aggravation très substantielle du premier, à partir de la fin des années 1990. La pente des courbes d'endettement des ménages dans plusieurs pays développés change brutalement, et l'on passe aux Etats-Unis d'une dépression salariale relative à une dépression salariale absolue dans certains secteurs, ce que traduit la *baisse* du revenu du ménage médian.
- Ce deuxième tournant correspond bien à un changement notable dans les logiques du commerce international.

À vouloir élargir l'horizon temporel de l'analyse, Husson et Khalfa perdent de vue le pivotement que nous connaissons depuis dix ans, en fait depuis la crise des marchés émergents (1997-1999) et ses conséquences. L'absence d'un raisonnement en économie politique internationale les rend aveugles sur un changement majeur et déterminant du capitalisme. En fait, le modèle néo-libéral qui se met en place grâce à la trilogie Reagan-Thatcher-Delors, et qui prend toute son expansion avec la disparition de l'URSS en 1991, rencontre ses limites lors de cette crise. Nous pouvons, rétrospectivement, nous en rendre compte aujourd'hui. L'accélération de la libéralisation de la finance aux Etats-Unis mais aussi au niveau mondial et les tentatives de l'OMC de faire passer un régime généralisé de libre-échange que nous connaissons à partir de 1999, sont une réaction face à cette crise par une véritable fuite en avant. La crise actuelle en est le produit direct.

2. Une erreur de perspective...

Le texte de Pierre Khalfa nous offre cependant quelques surprises qui révèlent ce que l'on peut qualifier, par pure bonté d'âme, d'erreur de perspective.

Une première citation permet de s'en convaincre :

« La « déflation salariale » n'est pas « importée » de l'extérieur, elle se trouve au cœur du modèle productif néolibéral, résultat de l'inversion des rapports de forces entre le capital et le travail. Il ne s'agit pas d'une situation qui serait imposée aux gouvernements et aux entreprises, comme le laisse entendre Sapir, mais d'une volonté politique systématique, plus ou moins freinée par les réactions de mouvements sociaux, de remise en cause des droits sociaux. La déflation salariale n'est pas créée par la Chine ou les nouveaux entrants dans l'Union européenne, mais par les classes dirigeantes des pays du Nord et à leur bénéfice. »

En quoi le fait qu'une politique soit liée à une décision intérieure empêche-t-il que cette politique ait un lien avec l'extérieur ? Khalfa ignore-t-il donc que le thème de la « contrainte extérieure », soit la pression concurrentielle des importations se traduisant par la dégradation de la balance courante, a été le principal argument des gouvernements, en France en

particulier, pour imposer les politiques de « rigueur » qui sont à l'origine de l'évolution du partage de la valeur ajoutée ?

Le débat de 1981-1982 qui a abouti au « tournant » imposé par Jacques Delors qui a conduit à une inflexion brutale dans le partage de la valeur ajoutée a justement opposé ceux qui souhaitaient plus de protection (par des droits de douane et une dévaluation plus agressive du Franc) et ceux qui défendaient une ouverture commerciale et la politique du Franc Fort. La question du déficit commercial, autrement dit des conditions de gestion du commerce international, a été l'instrument central du tournant des années 1980 en France. Cette question est un instrument à la fois d'un point de vue idéologique (la « contrainte extérieure » venant justifier la politique de « rigueur ») et d'un point de vue macroéconomique (la hausse brutale du chômage induite par la tragique politique de Jacques Delors permettant le basculement des normes de la relation salariale). Jean-Pierre Chevènement, qui était opposé à cette politique et prônait le recours à des protections tarifaires, en tira les conséquences en démissionnant du gouvernement. Il y a là un oubli, tant de la part de Khalfa que de Husson, qui me semble un peu plus réel que ceux que ces deux auteurs m'imputent.

Ainsi, et contrairement à la présentation quasi-autarcique qui en est faite par tant par Husson que par Khalfa, dès le début des années 1980 la question de l'économie politique internationale est centrale dans les évolutions du rapport salarial en France.

Pour la période récente, nous avons droit de la part de Khalfa à une autre perle qui mérite citation :

« Sapir fait du transfert des cotisations sociales des entreprises vers les ménages la conséquence directe de la concurrence des pays à bas coût du travail et à faible protection sociale. Le différentiel de salaire entre l'UE à 15 et les pays d'Europe centrale et orientale (Peco) est en moyenne de 1 à 6 et va jusqu'à 1 à 30 avec la Chine. Comment penser que le transfert de quelques points de cotisation sociale serait à même de combler un tel écart ? On est loin du compte et le coût du travail dans l'UE à 15 et aux Etats-Unis, malgré la baisse de la part salariale, reste incomparablement plus élevé que dans ces pays. Le patronat n'a pas attendu la généralisation du libre-échange pour entonner sa plainte sur les « charges » des entreprises et le coût de la protection sociale. Sapir « oublie » une fois de plus le rapport entre le capital et travail pour ne faire de la baisse des cotisations sociales qu'une conséquence des délocalisations. »

On est ici devant un tissu d'inconséquences logiques et de mauvaise foi, qu'il faut démonter pièce par pièce.

Khalifa reconnaît que l'on a des écarts de salaires de 1 à 6 avec les PECO et de 1 à 30 avec la Chine, mais pour lui, la déflation salariale ne peut pas être importée...Ceci ne serait vrai que dans un cas : si la productivité du travail en France était supérieure à 6 fois celle des PECO et 30 fois celle de la Chine.

Il y a ensuite une phrase magnifique : *« Comment penser que le transfert de quelques points de cotisation sociale serait à même de combler un tel écart ? »*

Certes, la TVA sociale ne réglerait pas le problème. Mais en quoi cela signifie-t-il que l'on ne se sert pas de la pression extérieure pour démanteler la protection sociale ? Je n'ai jamais prétendu que la politique des gouvernements néo-libéraux serait efficace, où qu'il fallait introduire la TVA sociale, et ce pour une bonne et simple raison : je ne suis pas néo-libéral !

Ah, le beau syllogisme...Dire que la preuve qu'une politique existe est qu'elle doit être efficace est digne d'un Pangloss. Où alors, cela signifie que Khalfa affecte de croire que les acteurs (du moins pour la bourgeoisie) sont de pures machines rationnelles, capables d'anticiper (rationnellement s'entend) la totalité des conséquences de leurs actions. Mais, si

tel est le cas, il y a une solution d'équilibre intertemporel stable et Pareto-efficient. On attend avec impatience qu'il nous la présente...

Bien sur que le patronat n'a de cesse de faire baisser les charges ; mais cela ne veut pas dire qu'il y arrive toujours (où alors Khalfa doit nous faire la démonstration de la thèse de la paupérisation absolue permanente du salariat, comme le défendait le PCF dans les années 1950...). Si nous connaissons aujourd'hui une tendance à la paupérisation relative, et dans certains cas absolue, c'est bien à travers le changement du rapport des forces entre le salariat et le capital qui découle de la pression concurrentielle exercée par des pays qui combinent à la fois un faible coût salarial **et** des gains en productivité qui sont importants.

Il faut enfin ajouter sur ce point que la présentation, tant chez Husson que chez Khalfa de la politique patronale se fait comme si cette dernière était parfaitement unifiée, comme si du patron artisan ou de PME jusqu'à la direction de la multinationale, depuis l'industrie mécanique jusqu'à la finance la plus débridée, il y a à la fois unité d'intérêt et de représentations.

La réalité est bien plus complexe. En fait les politiques combinant l'ouverture commerciale et une surévaluation du taux de change (le Franc Fort) n'ont pas seulement permis de changer le rapport entre travail et capital, mais ont aussi permis une répartition des profits différente au sein même du capital. C'est bien la raison pour laquelle ces politiques aujourd'hui ne font plus consensus au sein du capital, ce dont – à l'évidence – Khalfa ne s'aperçoit nullement.

Khalfa présente ensuite l'argument que la productivité de pays comme l'Inde et la Chine est tellement basse que les faibles coûts salariaux ne peuvent expliquer la pression concurrentielle de ces pays. Mais, tout d'abord il oublie de dire que l'étude qu'il cite est globale et ne tient pas compte des écarts entre branches. Or, citer un chiffre « moyen » n'a de sens que si l'échantillon est homogène. On apprend cela en général en deuxième année de Licence...

Par ailleurs, même si pour toutes les branches la productivité du travail en Chine n'était que de 7% de celle de l'UE, alors le rapport des salaires devrait être de 1 à 14 et non de 1 à 30 comme il le reconnaît lui-même ($100/7 = 14,28$). Khalfa n'est donc pas seulement fâché avec la logique mais aussi avec l'arithmétique...

La même chose se passe pour les PECO. Khalfa affirme que la productivité est de 26% de celle de l'UE. En réalité, il s'agit à nouveau d'une moyenne. Or, dans le domaine de la sous-traitance automobile qui a été le secteur où les délocalisations directes et indirectes ont été les plus importantes, on est plus proche de 50% à 75% pour des pays comme la République Tchèque, la Slovaquie et la Hongrie. Mais, passons sur ce détail et admettons le chiffre de 26%. Ceci impliquerait que les salaires soient dans un rapport de 1 à 4. Or, Khalfa reconnaît qu'ils sont dans un rapport de 1 à 6...

Il y a donc bien un problème de compétitivité lié à la différence qui existe entre le rapport des salaires et le rapport des productivités, et ceci même si on raisonne à partir des chiffres « moyens ».

Sans doute faudrait-il se cotiser pour offrir une calculette à Khalfa....

Continuons la lecture pour tomber cette fois de l'erreur de logique et d'arithmétique à l'argument de pure mauvaise foi : « *Sapir « oublie » une fois de plus le rapport entre le capital et travail pour ne faire de la baisse des cotisations sociales qu'une conséquence des délocalisations.* »

Pauvre Khalfa ! C'est bien triste d'en tomber là ! Si, au lieu de se livrer à des affirmations aussi abruptes et d'oublier de lire ce que j'ai produit sur la question depuis 2005, il avait repris les pages de mon livre *La Fin de l'Eurolibéralisme* qui portent sur ce sujet, il aurait vu que je montre comment c'est le chantage à la délocalisation qui permet justement la modification du rapport entre capital et travail.

Il faut donc croire que Khalfa, qui jure n'avoir d'autre boussole que les intérêts du salariat, n'a jamais parlé à des ouvriers de Bosch, de Citroën (PSA) où d'autres entreprises où la direction a mis les salariés devant l'alternative de devoir soit abandonner des acquis salariaux et sociaux soit voir l'entreprise se délocaliser.

On a ici le cœur un peu lassé devant la méthode, mais hélas la mauvaise foi continue, à preuve la citation suivante :

« Sapir défend l'idée d'un « important tarif communautaire » pour protéger le marché de l'Union. Mais l'instauration de mesures protectionnistes vise, pour lui, à « pénaliser non pas tous les pays pratiquant les bas salaires, mais ceux dont la productivité converge vers nos niveaux et qui ne mettent pas en place des politiques sociales et écologiques également convergentes ». On voit donc que les principaux pays responsables, pour Sapir, de la déflation salariale, comme par exemple la Chine, en seraient par là-même exclus au vu des différentiels de productivité, de même d'ailleurs que les Peco. »

Et bien non, pauvre Khalfa. D'abord parce que si l'on s'en tient au rapport même que vous citez, il y a bien un écart sensible entre le salaire correspondant à la productivité et celui qui est pratiqué, de 1 à 14 à 1 à 30 pour la Chine, et de 1 à 4 à 1 à 6 pour les PECO. **Ensuite, parce que j'ai toujours affirmé que ces protections devraient être différentes, suivant les branches et secteurs d'activité, car en réalité les gains en productivité des pays que je vise n'ont pas lieu dans TOUTES les activités industrielles.**

Un peu plus bas (dans tous les sens du terme) Khalfa ajoute à propos de mon projet d'introduire au sein de l'UE des mesures inspirées des *Montants Compensatoires Monétaires* qui fonctionnèrent dans les années 1960 et 1970 :

« Au-delà de ces contradictions, la mesure proposée par Sapir apparaît problématique d'un point de vue pratique. Sapir indique que la « recette des montants compensatoires devrait abonder un fonds de convergence social et écologique ». Or, si les montants compensatoires visaient réellement à compenser le différentiel salarial, ils devraient être très élevés et signifieraient, de fait, une interdiction des exportations venant des Peco. »

Si je m'en tiens aux chiffres présentés par Khalfa, nous avons un écart de 1 à 4 entre les productivités et de 1 à 6 entre les salaires (et ceci sans tenir compte de la protection sociale, soit du salaire indirect) pour les PECO entrés dans l'UE. En considérant les coûts de transport comme nuls (ce qui est une simplification, mais ils sont effectivement assez faibles aujourd'hui), il faudrait mettre une taxe à 50% ce qui, à l'échelle des taux historiquement pratiqués, n'est pas si excessif que cela.

Notons, d'ailleurs, que si Khalfa s'était donné la peine de lire ce que j'ai écrit sur ce sujet, il verrait que je préconise des montants compensatoires **négociés** de manière à pousser les pays à converger en fonction de leur progression de productivité, vers le niveau salarial et social des pays les plus avancés. Un tel accord peut admettre pour une période de 2 à 3 ans un avantage pour le pays émergent. Si cet avantage est de court terme, il est insuffisant pour constituer une incitation à la délocalisation, directe et indirecte.

Sur le fond, ma position quant aux sources profondes de la crise n'a pas changé depuis le texte « Le monde qui vient », qui fut « posté » sur internet le 24 octobre 2008, qui circula largement, et que Khalfa se garde bien de citer car il révélerait dans toute son ampleur la mauvaise foi de sa critique⁷ :

⁷ Avec toutes mes excuses pour mes lecteurs de bonne foi auxquels j'inflige cette répétition.

« Si la récession dans laquelle nous sommes entrés est appelée à être importante, on ne doit pas non plus en sous-estimer la durée. Contrairement aux affirmations fallacieuses de certains économistes « médiatiques » en 2007 ou au premier semestre de 2008, nous ne sommes pas dans un simple « cycle » économique. Cette crise est avant tout celle d'un modèle de croissance ou d'un mode d'accumulation qui s'est mis en place à partir des années 1980.

Contrairement au mode d'accumulation antérieur, il a été caractérisé par une capture presque totale des gains de productivité par les profits au détriment des salaires. Ceci a permis de développer les versements de dividendes aux actionnaires de manière considérable, et plus encore de développer les rendements des placements financiers. Ces derniers ont pu aussi progresser grâce à la déréglementation des opérations bancaires et financières qui a permis la mise en place de leviers de financement caractérisé par des rapports entre le capital initial et les fonds empruntés de 1 à 25 ou 30. Le recours à la titrisation des dettes a permis une dissémination du risque que l'on a confondu avec sa mutualisation. Elle a permis une baisse des taux d'intérêts rendant l'endettement d'autant plus facile et venant renforcer les pratiques d'effet de levier. La finance a fonctionné comme une trappe à valeur ajoutée. Dans un premier temps, ceci a conduit à de fortes hausses des prix des actifs, qu'ils soient mobiliers ou immobiliers.

La valeur actionnariale a été un des principes de ce mode d'accumulation financiarisé, où la richesse semblait ne devoir provenir principalement non des revenus du travail mais des rendements des patrimoines accumulés. Mais ceci n'a pas été le seul principe fondateur de ce régime d'accumulation.

Pour aboutir à ce résultat, il ne fallait pas seulement la mise en place d'une fiscalité de moins en moins redistributrice comme on l'a vu aux Etats-Unis à partir de 1980 puis progressivement en Europe. Il fallait encore pouvoir créer une véritable déflation salariale. L'ouverture progressive et la mise en place d'un cadre généralisé de libre-échange a été l'instrument principal de cette déflation salariale. Si le mouvement des délocalisations a été relativement faible au total, l'impact de la menace de ces dernières a été décisive pour non seulement comprimer la hausse réelle des salaires mais aussi conduire à des baisses des prestations sociales. La pression exercée par la combinaison de faibles salaires et d'une absence de protection sociale et écologique dans des pays où les transferts de capitaux ont permis des gains de productivité très rapide a fait éclater le compromis social issu de 1945, voire des années 1930. »

Je n'ai donc attendu ni Husson ni Khalfa pour indiquer que cette crise vient de loin et trouve ses racines dans le tournant des années 1980. Seulement, là où ils soutiennent implicitement une thèse à la fois idéaliste (l'intention induit directement le changement du réel sans médiation) et semi-autarcique (ce qui se passe dans une économie nationale n'est pas mis en relation avec ses modes d'interaction avec les autres économies) je m'efforce quant à moi d'avoir un point de vue matérialiste.

Peu me chaud les intentions. Ce qui importe, c'est à travers quelles médiations elles s'attaquent au monde réel pour le transformer. Dans le cas présent, ce sont bien les politiques d'ouverture commerciale, combinées à la libéralisation financière et dans le cas de la France à la politique de change, qui ont permis la mise en place du mode d'accumulation qui a conduit à cette crise à travers un changement majeur dans la relation travail – capital. Mais, comme je le rappelle dans la première section de ce texte, un tournant peut en cacher un autre. Identifier celui de 1980 ne doit pas conduire à nier celui de 1998. C'est là où la question de l'économie politique internationale, qui est le point aveugle du raisonnement de Husson, par ailleurs fort riche dans son approche statistique, prend tout son sens.

Enlevez l'ouverture internationale et les politiques visant à transformer le rapport travail-capital perdent leur cohérence et leur efficacité. Ceux qui, en 1981-1982, se sont battus contre Delors et sa contre-révolution benoîtement empaquetée d'hypocrisie sociale-chrétienne ne s'y étaient pas trompés.

3. Retour à l'économie politique internationale de la crise actuelle.

Il faut ici revenir sur l'économie politique internationale de la crise et les évolutions des dix dernières années. Je vais citer un tableau, que j'ai beaucoup utilisé dans mes derniers textes, mais que Khalfa « oublie » systématiquement d'analyser.

Tableau 3 :
Évolution de l'indice de similitude d'exportation avec l'OCDE

	1972	1983	1994	2005
Taiwan	0,14	0,17	0,22	0,22
Hong Kong	0,11	0,13	0,17	0,15
Corée	0,11	0,18	0,25	0,33
Singapour	0,06	0,13	0,16	0,15
Chine	0,05	0,08	0,15	0,21
Inde	0,05	0,07	0,09	0,16
Mexique	0,18	0,20	0,28	0,33
Brésil	0,15	0,16	0,19	0,20
Argentine	0,11	0,09	0,09	0,13

Source: P.K. Schott, "The relative sophistication of Chinese exports", *Economic Policy*, n°55, Janvier 2008, pp. 7-40, p. 26.

Ce tableau montre la rapidité de la remontée de filière technique que l'on connaît en Chine, et qui n'a d'équivalent que celle, mais depuis une base plus élevée, de la Corée du Sud. La responsabilité de la Chine et de ses voisins, mais aussi des PECO pour l'impact sur l'Europe occidentale, dans la déflation salariale est absolument indiscutable.

Le constater n'est pas démoniser les Chinois. J'ai écrit qu'ils n'avaient probablement pas eu d'autre choix et je vais citer un autre de mes textes qui a été « posté » sur le site de mon collègue André Gunthert de l'EHESS⁸ :

« La crise de 1997-1999 marqua un changement de régime dans l'ordre financier international⁹. C'est en effet cette crise de 1997-1999, on doit s'en souvenir, qui a conduit de nombreux pays à se doter de réserves en devises excessives pour se prémunir contre cette instabilité. Cette politique a un coût interne non négligeable, qui pourrait être évité si l'on avait un système financier international moins dysfonctionnel¹⁰.

La croissance des pays qui ont eu recours à cette stratégie aurait pu être mieux équilibrée, tant sur le plan social qu'écologique. »

Avec un autre système monétaire international et en particulier des convertibilités monétaires limitées au compte courant, il est clair que la Chine aurait eu d'autres options que la politique prédatrice qu'elle a menée. De même, si l'on avait eu le courage politique de dire aux PECO que leur entrée dans l'UE était prématurée et si l'on avait mis en place un réel programme

⁸ Et encore une fois toutes mes excuses à mes lecteurs de bonne foi à qui j'inflige cette longue redite.

⁹ Voir aussi J. Sapir, *Le Nouveau XXIe Siècle*, Paris, Le Seuil, 2008.

¹⁰ See D. Rodrik, "The Social Cost of Foreign Exchange Reserves" in *International Economic Journal*, vol. 20, n°3/2006, pp. 253-266.

d'assistance et non cette triste farce que furent les programmes PHARE et TACIS¹¹, les choix de ces pays auraient pu être différents.

C'est justement parce que je raisonne en combinant les dynamiques internes et celles de l'EPI, au contraire du raisonnement autarcique de Khalfa qui veut tout ramener aux déterminants internes, que je puis constater à la fois la responsabilité des politiques prédatrices de certains pays dans la déflation salariale tout en expliquant pourquoi elles se sont mises en place et pourquoi elles ne sont pas des choix robustes à long terme. De même, il devient possible d'analyser les choix de notre bourgeoisie qui a délibérément joué de l'ouverture du commerce et de la finance ainsi que de l'accrochage du Franc au Mark pour modifier le rapport salarial travail.

La question des parités monétaires est d'ailleurs étroitement liée à celle du régime de commerce international.

Entre 1982 et 2000, la déflation salariale découle de la combinaison de l'ouverture commerciale et de la politique dite de « Franc Fort ». La hausse brutale du chômage que cette combinaison a induit permet de modifier de manière très significative le rapport entre le travail et le capital, au profit de ce dernier. Depuis 2000, la question du libre-échange devient prioritaire, même si la surévaluation de l'Euro, que ce soit face au Dollar ou au Yuan et monnaies associées, accroît le problème à partir de 2005/2006.

Le débat qui vient va donc porter simultanément sur la question des régimes de change et sur celle des niveaux de protectionnisme à adopter. De fait, les deux sont étroitement liées. Une dévaluation est l'équivalent d'un montant protecteur pour les agents opérant sur le marché intérieur qui serait par ailleurs transféré aux exportateurs. C'est un mécanisme simple, rapide à mettre en œuvre, mais qui est peu discriminant entre activités et qui peut poser un problème si le pays et ses agents sont endettés dans une devise étrangère. Les droits de douane peuvent, eux, être modulés suivant les activités pour mettre en place une politique industrielle. Les sommes sont transférées à l'État qui peut, alors, les ré-allouer suivant sa politique. C'est moins simple, mais plus précis et cela évite de créer un problème avec la dette extérieure, quand elle existe.

L'expérience historique montre qu'il faut en général, pour tendre vers le plein emploi, combiner les deux. Keynes était ainsi en faveur d'une flexibilité contrôlée des taux de change et de mesures protectionnistes¹². Dans la mesure où la crise actuelle ne pourra pas se dénouer sans un retour vers une certaine inflation, et dans la mesure où les structures économiques des pays européens sont assez différentes en particulier dans le lien entre croissance et inflation, la question de la flexibilité monétaire sera à nouveau posée.

Il reste une question qui tout en relevant de l'Economie Politique Internationale nous ramène directement au débat sur le protectionnisme, c'est celle d'une évaluation réaliste des modes d'action de la déflation salariale importée. Si l'on veut évaluer de manière honnête ce que l'on appelle les délocalisations, il faut tenir compte de 3 effets distincts, mais se renforcent.

- a. *Les délocalisations directes*. Il s'agit ici d'emplois déjà existants dans un pays et transférés dans un autre pays (par fermeture de l'usine dans le pays d'origine). On considère de manière générale que ces délocalisations ont affecté environ entre 1% et 1,5% des emplois industriels en France soit à peu près 0,4% à 0,6% de la

¹¹ Deux programmes que j'ai pratiqués de l'intérieur.

¹² J.M. Keynes, "Proposals for an International Currency Union – Second draft, November 18, 1941" in D. Moggridge (ed.), *Collected Writings of John Maynard Keynes*, volume XXV, Londres, Mac Millan, 1980, pp.42-66. La première version de ce texte date d'octobre 1941. Il semble que Keynes se soit mis au travail sur ce projet lors de son retour de son voyage aux Etats-Unis en mai 1941.

population active. C'est, sous cette forme directe, fort peu. C'est ce qui justifie l'argumentation des défenseurs du libre-échange qui prétendent que les délocalisations ne posent pas de véritable problème.

- b. *Les délocalisations indirectes.* Il s'agit cette fois de la création délibérée d'emplois à l'étranger pour servir non pas le marché local mais pour la réexportation vers le pays d'origine. Ce mouvement est quant à lui complètement ignoré dans les débats sur les délocalisations. Il correspond à la décision d'une grande entreprise qui conçoit un nouveau produit et en réalise l'industrialisation d'emblée dans un pays à faibles coûts salariaux et ce à but de réexport. Cette pratique, on le sait, est devenue systématique dans l'industrie automobile mais aussi la mécanique depuis une dizaine d'année. Il y a là un « manque à employer » plus qu'une destruction directe d'emploi. Les délocalisations indirectes constituent donc l'équivalent du « coût d'opportunité » par rapport aux délocalisations directes qui seraient le coût immédiatement constaté. On peut chiffrer dans le cas de la France et suivant les hypothèses de productivité l'impact de ces délocalisations indirectes entre 1% et 1,6% de la population active.
- c. *L'effet dépressif sur le marché intérieur.* La menace des délocalisations et le chantage auquel se livrent les entreprises ont conduit à maintenir les salaires dans l'industrie à un niveau très faible et à exercer une pression croissante sur les salariés. Ces deux effets contribuent à déprimer le marché intérieur et sont la forme induite de la déflation salariale. La faiblesse des revenus tend à déprimer la consommation et donc la demande intérieure. Dans le même temps, la pression exercée sur les salariés, pour que les gains de productivité compensent les bas salaires, est une des causes principales du stress au travail et des maladies qui en sont induites. Faute d'une enquête épidémiologique systématique en France, le coût de ces maladies n'a pas été globalement estimé. Pour des pays comme la Suisse ou la Suède, où des enquêtes systématiques ont été réalisées, on arrive à 3% du PIB. En France, ceci signifierait près de 60 milliards d'Euro, qu'il faut comparer aux 15 milliards du déficit de la sécurité Sociale¹³. Il est clair que si les gains salariaux avaient pu suivre ceux de la productivité, et si l'on avait pu économiser ne serait-ce que 1% du PIB en cotisations tant salariées que patronales, on aurait eu un impact très fort de ce surcroît de pouvoir d'achat sur la croissance et donc sur l'emploi.

Si l'on additionne les trois effets, on obtient un impact important sur l'emploi, en partie concentré sur l'emploi industriel directement concerné par les 2 premiers effets. Mais, il faut savoir que pour toute quantité d'emplois industriels perdus, nous avons des pertes induites dans les services. L'effet multiplicateur des pertes d'emplois provoquées par les délocalisations directes et indirectes vient alors s'ajouter aux destructions d'emplois induites par le troisième effet.

Personne n'a jusqu'à maintenant cherché honnêtement à calculer l'impact de ces trois effets. Les discussions, pour l'instant, se sont concentrées sur le premier. Une approche prudente laisse à penser que l'on pourrait bien être à un chiffre de l'ordre de 4% de la population active totale, soit 50% du taux de chômage de 2007.

Cependant, pour prendre en compte l'ensemble des dynamiques issues de ces trois effets et en particulier la possibilité de réallouer une partie de l'argent public qui sert à amortir le

¹³ On trouvera une analyse plus détaillée avec toutes les références disponibles dans J. Sapir, *La Fin de l'Eurolibéralisme*, Paris, Le Seuil, 2006.

chômage et ses conséquences vers des usages plus créateurs comme la formation professionnelle ou les investissements matériels, cette approche prudente sous-estime à coup sur l'impact réel du libre-échange sur l'emploi.

Pour ne pas conclure...

Ceci me conduit à ce qui aurait dû être la conclusion naturelle du débat, s'il avait été mené de bonne foi. Il me semblait clair que mon article dans *le Monde Diplomatique* ne contenait par définition qu'une partie de mon argumentation, ne serait-ce que parce que le format de ce mensuel ne permet pas d'aller jusqu'au fond de raisonnements qui nécessitent la mobilisation d'arguments techniques. Ayant beaucoup publié sur ce thème¹⁴, je pensais que mes critiques auraient l'honnêteté et la rigueur intellectuelle d'aller chercher mon argumentation dans toute sa cohérence.

Je me suis à l'évidence trompé, du moins pour certains d'entre eux. C'est dommage, car ceci ne fait que retarder le débat et les ajustements d'une gauche dont ce ne serait pas la première fois qu'elle commettrait sur ce terrain une erreur stratégique¹⁵.

Le problème en réalité n'est pas le protectionnisme, dont le retour est inévitable. Mais, le protectionnisme n'étant qu'une condition nécessaire et non suffisante à une modification du rapport entre travail et capital et à la mise en place de politiques de plein emploi, il convient de définir ce que devraient être les politiques industrielles, financières mais aussi fiscales venant accompagner le protectionnisme. **Si une critique devait m'être faite, c'est bien sur ce point. Il y a à l'évidence ici un énorme chantier sur lequel je me suis trop peu exprimé.**

Frederic Lordon a fait considérablement avancer le débat pour ce que devrait être une réforme de la finance. Mais, pour éviter que les entreprises, financières et non-financières, se délocalisent pour échapper aux contraintes qu'il veut introduire, il faudra bien envisager des mesures de protection rendant trop coûteux à ces entreprises de vouloir opérer sur le marché intérieur depuis l'extérieur.

La question de la politique industrielle (et de ce fait des taux de protection à adopter suivant les activités) doit aussi être posée. Elle ne saurait être pensée en dehors d'une démarche de développement durable car dans le choix des techniques à soutenir dans les différentes branches de l'activité économique, la question de l'empreinte environnementale sera déterminante.

La question de la monnaie, du maintien dans la zone Euro ou d'une sortie de cette dernière, doit aussi être abordée. J'ai un peu plus avancé sur cette question, ayant été un des rares à avoir pronostiqué une crise de la zone Euro dès 2006¹⁶.

Enfin, la question des nouvelles règles sociales à inventer, et de la nécessaire présence du salariat dans le processus de décision économique, est elle aussi ouverte.

¹⁴ Par exemple, et sans compter les différents textes postés sur internet, J. Sapir, « Retour vers le futur : le protectionnisme est-il notre avenir ? » in *L'Economie Politique*, n°31, 3^{ème} Trimestre 2006. Idem, « Libre-échange, croissance et développement : quelques mythes de l'économie vulgaire » in *Revue du Mauss* n°30 (2^{ème} semestre 2007), Éditions La Découverte, Paris, pp. 151-171. Idem, « Fin d'un cycle de mondialisation et nouveaux enjeux économiques » in *La Revue Internationale et Stratégique*, n° 72 (Hiver 2008/09), pp. 92-107. Idem, « Comprendre la Crise actuelle : les Leçons des Années 30 », in *Géopolitique*, n° 104, janvier 2009, pp. 101-110.

¹⁵ On lira avec beaucoup de profit D. Todd, *L'identité économique de la France. Libre-échange et protectionnisme, 1814-1851*, Paris, Grasset, 2008.

¹⁶ J. Sapir, « La Crise de l'Euro : erreurs et impasses de l'Européisme » in *Perspectives Républicaines*, n°2, Juin 2006, pp. 69-84.

À faire le compte, il y avait bien d'autres choses à dire, en somme, que ces syllogismes, ces fautes grossières de logique et de calcul quand ce n'est pas de la déformation volontaire, qui constituent la trame de ce que Pierre Khalfa appelle sa « critique ».

En bref, j'aurai compris que des lecteurs critiques m'interpellent en me disant : « Le protectionnisme, certes. Mais après ? ». Je suis conscient que le protectionnisme n'est pas une panacée. Je ne l'ai d'ailleurs jamais dit ou écrit. **Mais le protectionnisme est la condition nécessaire sans laquelle rien ne pourra être fait ni tenté pour sortir de la crise actuelle et inverser le rapport entre travail et capital qui s'est mis en place dans les années 1980. Ceci je l'affirme et je l'assume dans toutes ses conséquences.**