

Comment relancer l'économie ? (I/III)

Article rédigé par *Georges Berthu**, le 30 avril 2009

La réunion du G 20 a décidé d'utiles orientations de régulation financière, mais elle n'a rien dit de la crise fondamentale, celle des relations économiques internationales, qui mine la stabilité des pays, développés ou non. Sans solution à cette crise, les autres mesures resteront inefficaces, ou d'effet provisoire.

Si l'on veut vraiment progresser, il faut lever le malentendu sur le libre échange, que les profiteurs de la mondialisation sauvage ont réussi à détourner de son sens pour mieux pérenniser leurs lucratives affaires au détriment des peuples (I). Nous devons remettre l'économie au service de l'homme, et les droits compensateurs aux frontières en sont un des moyens (II). Mais il faudra lever une hypothèque : on ne sortira pas de la crise si l'on n'abandonne pas la politique européenne actuelle d'ouverture à tout prix et de libre échangisme ; pour cela il faut replacer l'Union européenne sous le contrôle de ses peuples (III).

LA REUNION DU G20 à Londres, le 2 avril dernier, a permis la concertation des responsables des plus grandes économies du monde et a dégagé des orientations communes pour une meilleure surveillance de la stabilité financière mondiale. C'est excellent. Est-ce pour autant la fin de la crise, maintenant ou dans un proche avenir ? Non.

La régulation financière mondiale, pour souhaitable qu'elle soit, ne pourrait nous faire retrouver le chemin de la croissance, à elle seule, que si les désordres de la finance résumaient la crise. Or ce n'est pas le cas. Nous avons déjà eu l'occasion de l'[expliquer](#) [1] : les risques et les excès de la finance ont joué le rôle de déclencheur. Ils contribuent à expliquer la violence et la rapidité de propagation de la crise, mais ils n'en constituent pas la cause profonde. Cette cause se trouve dans les déséquilibres de l'économie mondialisée : hémorragie d'industries et de services dans les pays développés, déflation salariale, inégalités croissantes qui, de toute façon, devaient conduire un jour ou l'autre à l'explosion.

La relance inefficace

Mais le G 20 a aussi beaucoup parlé de relance budgétaire. Evidemment, on peut avoir cette idée quand on constate que le chômage et la stagnation des salaires réels compromettent la consommation et la croissance. Pourquoi ne pas injecter des crédits publics pour relancer la machine ?

Malheureusement, c'est ce que les gouvernements des pays développés font depuis des années : ils s'endettent, et ils incitent les particuliers à s'endetter. Cela ne sert pas à grand-chose. Ils versent en effet des liquidités (le mot est approprié) dans un tonneau percé, car la relance induite est aussitôt largement exportée vers les pays à bas salaires qui nous envoient leurs produits.

Le différentiel des salaires de par le monde est trop fort. Il exerce chez nous une pression à la baisse trop puissante. Nul ne peut y résister, même en réduisant nos secteurs publics au plus maigre, même en déployant des trésors d'innovations (d'ailleurs aussitôt pillées par nos concurrents). On ne retrouvera un véritable équilibre, avec des conditions de concurrence équitables, que le jour où les Chinois et les populations des autres pays émergents seront parvenus à des niveaux de consommation et de salaires tels qu'ils ne puissent plus exercer sur nous de concurrence destructrice.

Ce n'est pas pour demain, même si la Chine met aujourd'hui en œuvre son propre plan de relance budgétaire. Il faudrait une véritable ouverture démocratique et des réformes structurelles, mise place d'un système de retraites et d'une protection sociale par exemple. Mais en admettant qu'elles puissent voir le jour rapidement, ces réformes ne produiraient leurs fruits que lentement.

En attendant, nous avons cent fois le temps d'être morts. Les pays développés vont s'endetter encore davantage pour une relance illusoire, le petit effet positif retombera dès que les fonds publics se retireront, et nous risquons de nous retrouver demain dans une situation pire qu'avant. Ce serait la rechute, le double dip, la courbe en W ou pire la courbe en L que craignent tant les économistes et qui pourrait ruiner des États, au premier rang desquels les États-Unis.

Comment gérer cette situation, cette disproportion des normes et des coûts de production de par le monde ? Il faudrait d'abord comprendre que cette confrontation inégale a été froidement décidée par toute une politique d'ouverture à la mondialisation sauvage, menée depuis l'Uruguay Round au nom (usurpé) du libéralisme, en réalité sous l'influence de firmes qui n'avaient pour but que d'encaisser les profits les plus immédiats et les plus énormes en jouant sur les différences de salaires.

Les gouvernements sont encore loin d'une telle autocritique. Pour le moment, ils font même l'inverse : le G 20 a une fois de plus déclaré la guerre au prétendu protectionnisme, réaffirmant l'absolue nécessité d'une conclusion rapide des négociations commerciales de Doha, qui sont un nouveau prolongement du désastreux Uruguay Round. Ces accords, déclare le communiqué final, permettraient d'insuffler dans l'économie

mondiale au moins 150 milliards de dollars par an . Chiffre calculé par qui ? Comment ? Vérifié par qui ? Avec quelle estimation des dégâts collatéraux ?

Combien de fois n'avons-nous pas entendu des refrains de ce genre, avant chaque cycle de démantèlement de nos protections nationales et européennes ! Et combien de fois n'avons-nous pas enregistré, après une première période euphorisante d'importations à bas prix, le drame de nouvelles délocalisations et le ralentissement de la croissance !

Un malentendu sur le libre échange

Ceux qui avaient intérêt à la mondialisation sauvage ont réussi à faire prévaloir une conception étroite, voire sectaire, du libre échange : tout acte d'échange volontaire serait mutuellement bénéfique, et à l'inverse toute entrave imposerait un frein à la croissance et à l'emploi. Mais ce n'est vrai qu'à condition que chaque partie ait conscience des vrais prix, ou encore que les prix affichés incluent tous les coûts individuels et sociaux. En réalité, personne ne connaît jamais le coût global de la transaction, car l'échange entraîne des conséquences annexes, dites effets externes, qui ne sont pas chiffrés ni inclus dans les prix. Par exemple, la préférence accordée à un produit par les consommateurs peut entraîner la ruine d'une entreprise concurrente. Cette faillite impliquera des coûts : fermetures d'usines, chômage, pré-retraites, nouvelle formation professionnelle des personnes licenciées, changements de domiciles, réaménagement du territoire, etc. En général, si l'on se situe dans une zone économique, monétaire, juridique, à peu près cohérente (un marché national ou le marché unique européen par exemple), il est considéré à juste titre que les coûts annexes, dont une grande partie est prise en charge par la solidarité collective, sont supportables et qu'ils constituent la contrepartie incontournable d'un avantage bien supérieur : l'adaptation de l'économie à des conditions de production plus modernes et plus performantes.

Mais ce qui a été oublié quand les gouvernements ont laissé se mettre en place le système de la mondialisation sauvage, c'est que dans une zone très hétérogène telle que le monde d'aujourd'hui, les coûts externes ne vont pas se présenter de la même manière : si dans un pays un très grand nombre d'entreprises sont disqualifiées en même temps, la solidarité nationale va se trouver submergée de charges insupportables. Le consommateur français, achetant 100 un produit chinois qui aurait valu 200 s'il avait été fabriqué dans notre pays, va sans doute se frotter les mains devant la bonne affaire. Mais il ne verra pas – ce n'est pas inclus dans le prix – que la communauté française dans son ensemble va supporter toutes sortes de coûts plus ou moins diffus, qui vont transformer un acte individuel apparemment profitable en opération collective désastreuse.

Dans une telle situation, c'est à l'État de redresser la barre, en obligeant à incorporer dans le produit importé tous les coûts externes qu'il va générer du simple fait qu'il vient d'une zone hétérogène. Le moyen le plus approprié va consister à un imposer un droit additionnel au moment où le produit franchit la frontière. Ce n'est pas là une restriction aux échanges, comme le clament à tous vents les profiteurs qui veulent nous égarer. C'est seulement le rétablissement de la vérité des prix.

Le droit additionnel, pour jouer son rôle, devrait contrebalancer en principe les coûts externes anormaux supportés par la communauté d'accueil. Comme ils sont difficiles à calculer, il sera plus simple de se borner à neutraliser la différence des coûts salariaux et de protection sociale, afin de replacer l'acte d'échange dans le contexte qui aurait été celui d'une zone plus homogène.

Ce qui est décrit là n'est pas une opération extraordinaire. D'ores et déjà, la doctrine libérale s'accommode des réglementations destinées à préserver l'indépendance nationale dans les années futures. Par ces réglementations, l'État, qui est parfaitement dans son rôle, oblige les cocontractants à tenir compte d'effets externes inchiffrables, et même inestimables, qui affecteraient ultérieurement la liberté du pays. Donc nous ne faisons ici que transposer la notion d'effet externe à une situation nouvelle, celle de la mondialisation sauvage dans une zone hétérogène.

Bien entendu, parallèlement, on exigera que les produits importés respectent toutes les règles de santé publique, de sécurité, d'ordre public et de respect de l'environnement qui sont celles du pays d'accueil. Règles qui peuvent elles-mêmes impliquer des prélèvements aux frontières, comme la taxe carbone dont on reparle en ce moment.

Les profiteurs de la mondialisation sans règles s'exclameront sans doute qu'il s'agit là de protectionnisme, dans le sens péjoratif de fermeture qu'ils cherchent à faire prévaloir. Ce n'est pas exact. Les droits compensateurs, lorsqu'ils sont destinés à combler la différence des coûts salariaux, vont s'effacer automatiquement lorsque les salaires se rapprocheront, c'est-à-dire lorsque les pays émergents auront rehaussé suffisamment le pouvoir d'achat de leurs consommateurs. Lorsque ces droits ont pour but de lutter contre un dumping environnemental ou autre, ils s'effaceront également d'eux-mêmes dès que les normes appliquées par les pays émergents s'amélioreront. Ils jouent donc le rôle d'une écluse, pas d'une barrière. On verra dans ce mécanisme une régulation souple, telle qu'elle est généralement souhaitée aujourd'hui, c'est-à-dire une règle qui n'entrave pas l'activité privée mais écrête les situations excessives pour prévenir les

dérapages.

Les mêmes profiteurs de la mondialisation sauvage s'efforceront aussi de verrouiller le système à leur avantage en évoquant le spectre des mesures de rétorsion possibles si nous essayons d'y changer quoi que ce soit. C'est effectivement un risque. Mais soyons réalistes : il faut savoir où est le plus grand danger. Si la mondialisation sauvage nous détruit, ne vaut-il pas la peine de subir des inconvénients pour la neutraliser ? Faut-il laisser le fer dans la plaie, ou courir le risque de souffrir en l'arrachant ? La réponse est évidente. Sortir de la mondialisation sauvage aura peut-être un prix, mais nous avons intérêt à le payer. Charge à nos diplomates de l'alléger au maximum en expliquant à nos partenaires que la nouvelle régulation va de l'intérêt de tous.

* **Georges Berthu** est économiste, ancien député européen (1994-2004).

Prochains articles :

Une économie au service de l'homme (II)

Changer d'Europe (III)

Lire aussi :

[Comment améliorer l'efficacité du Parlement européen](#) (20 mai 2004).

[1] [La vraie crise derrière le krach financier](#) , *Liberté politique.com*, 14 novembre 2008.
