



<https://doi.org/10.20396/rbest.v2i.14258>

DOSSIER: INÉGALITÉ

Stagnation économique, désindustrialisation et inégalité: trajectoires différentes en Amérique Latine

*Pierre Salama**

Résumé

Pourquoi les pays latino-américains souffrent-ils d'une stagnation économique sur longue période? La tendance à la stagnation ne s'explique pas de la même manière dans les grands pays latino-américains. D'une manière générale, la reprimarisation a accentué les comportements rentiers des entrepreneurs qui préexistaient. Le taux d'investissement est faible, il s'en suit une financiarisation plus importante et une désindustrialisation, celle-ci a des effets à long terme sur la croissance. Cela concerne plus particulièrement l'Argentine, le Brésil et dans une moindre mesure le Mexique, la main d'œuvre "exportée" étant sa matière première. Le couple industrialisation-désindustrialisation au Mexique ne procure pas les effets qu'on pourrait attendre en termes de points de croissance. La raison est le retrait de l'Etat et donc des effets *clusters* peu importants, ne se réalisant pas au bénéfice des importations. L'industrialisation par "assemblage" pour l'exportation ne compense pas les effets délétères de la désindustrialisation concernant le marché intérieur. La très forte volatilité a des effets négatifs sur la croissance. Le "stop" laisse des marques profondes et le "go" ne permet pas de retrouver, les cela concerne l'ensemble des pays mais plus particulièrement l'Argentine. Enfin et surtout, le facteur le plus important est la très forte inégalité tant des revenus que des patrimoines, ce qu'avait montré Celso Furtado dans les années 1960. Ces inégalités sont la cause principale de la tendance à la stagnation économique et donc de la faible mobilité sociale dans les pays latino-américains sur le long terme et explique la marginalisation croissante de ces pays dans l'économie mondiale.

Mots clés: Désindustrialisation; Inégalité des revenus; Amérique latine.

JEL: JEL: O11; O14; F31; E25.

* Centre d'Économie de l'Université Sorbonne Paris Nord (CEPN).

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3861-1961>

Email: psalama@wanadoo.fr



Economic stagnation, deindustrialisation and inequality: different trajectories in Latin America

Abstract

Why do Latin American countries suffer from long-term economic stagnation? The tendency towards stagnation is not explained in the same way in the large countries. In general, reprimarisation accentuated the pre-existing rentier behaviours of entrepreneurs. The investment rate is low, leading to greater financialisation and deindustrialisation, which has long-term effects on growth. This particularly concerns Argentina, Brazil and to a lesser extent Mexico, where labour is raw material for export. The industrialisation–deindustrialisation couple in Mexico does not provide the effects one would expect in terms of growth points. The reason is the withdrawal of the State and therefore, small cluster effects, which do not benefit from imports. Industrialisation by “assembly” for export does not compensate for the deleterious effects of deindustrialisation on the domestic market. The very high volatility has negative effects on growth. The “stop” leaves deep marks, and the “go” is not sustained. This concerns all countries, but more particularly Argentina. Finally and above all, the most important factor is the very high inequality both in income and in wealth, which Celso Furtado showed in the 1960s. These inequalities are the main cause of the trend towards economic stagnation and therefore of the low social mobility in Latin American countries over the long term and explain the growing marginalisation of these countries in the global economy.

Keywords: Deindustrialisation; Income inequality; Latin America.

Estagnação econômica, desindustrialização e desigualdade: diferentes trajetórias na América Latina

Resumo

Por que os países latino-americanos sofrem com uma estagnação econômica de longo prazo? A tendência à estagnação não se explica da mesma forma nos grandes países. Em geral, a reprimarização acentuou os comportamentos rentistas pré-existentes de empresários. A taxa de investimento é baixa, acarretando maior financeirização e desindustrialização, com efeitos de longo prazo no crescimento. Isso afeta particularmente a Argentina, o Brasil e, em menor medida, o México, onde a mão de obra é matéria-prima para exportação. O binômio industrialização–desindustrialização no México não produz os efeitos que se esperaria em termos de pontos de crescimento. O motivo é a retirada do Estado e, portanto, os pequenos efeitos de *clusters*, que não se beneficiam das importações. A industrialização baseada em “montagem” para exportação não compensa os efeitos deletérios da desindustrialização no mercado interno. A altíssima volatilidade tem efeitos negativos sobre o crescimento. O “*stop*” deixa marcas profundas e o “*go*” não se sustenta, o que diz respeito a todos os países, mais particularmente à Argentina. Por fim e sobretudo, o fator mais importante é a elevada desigualdade tanto de renda quanto de riqueza, que Celso Furtado mostrou nos anos 1960. Essas desigualdades são a principal causa da tendência de estagnação econômica e, portanto, de baixa mobilidade social nos países latino-americanos no longo prazo, e explicam a crescente marginalização desses países na economia mundial.

Palavras-chave: Desindustrialização; Desigualdade de renda; América Latina.

Estagnación económica, desindustrialización y desigualdade: trayectorias diferentes en América Latina

Resumen

¿Por qué los países latinoamericanos sufren una estagnación económica de largo plazo? La tendencia a la estagnación no se explica de la misma manera en los grandes países. En general, la reprimarización acentuó los comportamientos rentistas preexistentes de los empresarios. La tasa de inversión es débil, lo que contribuye a una mayor financiarización y una mayor desindustrialización, con efectos de largo plazo sobre el crecimiento. Esto está relacionado particularmente con Argentina, Brasil y en menor medida con México, donde la mano de obra es materia prima de exportación. El binomio industrialización–desindustrialización en México no tiene los efectos que se esperarían en términos de puntos de crecimiento. La razón está en el retiro del Estado y, por tanto, los pequeños efectos de los *clusters*, que no se benefician de las importaciones. La industrialización por “ensamblaje” para la exportación no compensa los efectos deletéreos de la desindustrialización en el mercado interno. La gran volatilidad tuvo efectos negativos sobre el crecimiento. El “*stop*” deja marcas profundas y el “*go*” no se sostiene, lo que concierne al conjunto de los países, más particularmente a la Argentina. En fin y sobre todo, el factor más importante es la enorme desigualdad tanto en los ingresos como en riqueza, tal como lo mostró Celso Furtado en los años de 1960. Esas desigualdades son la causa principal de la tendencia al estancamiento económico y por lo tanto la débil movilidad social en los países latinoamericanos en el largo plazo, y explican la marginalización del crecimiento de esos países en la economía mundial.

Palabras clave: Desindustrialización; Desigualdad de ingresos; América Latina.

Introduction

Le contexte. La contagion mondiale du virus Covid-19 a *précipité* une crise économique, sociale et demain politique très importante en Amérique latine. Elle est très importante, plus grave que celle des années 1930.

“Précipité” ne signifie pas “provoque” pour deux raisons. La première, dans de nombreux pays la crise existait avant le déferlement de la pandémie: c’est le cas de l’Argentine, du Venezuela et du Mexique entré en récession en 2019. Dans d’autres pays, un ralentissement de l’activité économique préexistait et sur longue période, toutes les économies souffraient d’une tendance à la stagnation de la croissance de leur PIB par tête. La seconde raison est que si on considère que la pandémie a provoqué une crise économique, que celle-ci a donc une cause totalement exogène, alors on pourrait considérer qu’une fois la contagion disparue, il serait possible de “recommencer comme avant”. Ce n’est pas la thèse que nous développons dans cet article. La pandémie, via les mesures confinement, l’arrêt des entreprises hors celle essentielles au quotidien, a mis en relief les dysfonctionnements de l’hyper-globalisation. Cette pandémie est révélatrice de l’échec de la globalisation telle qu’elle s’est étendue, imposée ses règles du jeu depuis une vingtaine d’années.

L’ironie de l’Histoire est que la crise de la globalisation est arrivée là où aucun économiste, aucun sociologue, aucun politique ne l’avaient prévu. Aucun. Même si dès à présent certains tentent de faire croire qu’eux l’avaient prévu.¹ Personne ne pensait que les formes nouvelles prises par la globalisation, à savoir l’éclatement international de la chaîne de valeur, pouvait à ce point fragiliser les différentes économies au point de les rendre extrêmement vulnérables. Les théoriciens du chaos avaient montré que le battement d’ailes d’un papillon pouvait entraîner à l’autre bout du monde, un effondrement et que cette épée de Damoclès pouvait tomber à n’importe quel moment et entraîner des catastrophes. Mais cette thèse, appliquée à la finance, ne l’était pas à la globalisation. Il a suffi d’une pandémie pour que *d’un coup d’épaule* le système économique actuel s’effondre par des effets en chaîne se nourrissant les uns des autres. L’incapacité de fournir des segments de la chaîne internationale de valeur ici (la Chine, la première affectée par la pandémie, l’arrêt de la plupart de ses usines² et les conséquences du confinement de la population hors celle travaillant dans les secteurs de la santé, de l’alimentation et des transports), entraîne ailleurs, dans d’autres

3

¹ Certes les critiques à la globalisation étaient nombreuses, qu’elles viennent de droite, souvent extrême, ou de gauche. Certains, mettant en avant leur conception de la Nation, préconisaient un retour au protectionnisme qui parfois pouvait s’apparenter à de l’autarcie, d’autres, plutôt de gauche et verts, plaidaient pour un altermondialisme, refusant les frontières, recherchant la coopération entre Etats pour imposer des normes éthiques (travail décent) et environnementale beaucoup plus rigoureuses.

² Avec quelques exception: l’usine de Wuhan de mémoires a continué à fonctionner en pleine période de confinement et plus généralement celle produisant des circuits intégrés bien que la demande occidentale ait faibli.

pays, des arrêts de la production plus ou moins importants, une augmentation du chômage et de ce fait une baisse de la demande précipitant une dépression économique dans des économies déjà affaiblies. Ce "battement d'aile du papillon" révèle surtout que la désindustrialisation, le symétrique de cette globalisation, est désastreux en termes de souveraineté – notamment et surtout dans l'industrie pharmaceutique – et se traduit par un amoncellement de morts.

Les effets délétères de la globalisation appellent un retour du protectionnisme, sans qu'on sache exactement si ce sera l'abandon total ou partiel de l'éclatement international de la chaîne de valeur, ou bien partiel au nom de la souveraineté nationale. La question à partir de ce moment est de définir le curseur en tenant compte des secteurs à protéger, les productions à relocaliser. On voit que derrière cette question c'est à la fois celle des limites du marchand et de sa logique de profit et celle d'une nouvelle définition de la frontière entre le marchand et le non marchand.

Connaitre les coûts du non marchand sans en faire une contrainte absolue, tel est l'enjeu et derrière celui-ci, ce ne sont pas seulement les relations entre marché et Etat, mais aussi les capacités de l'Etat d'imposer des règles plus coercitives, dont le marché s'était exempté en s'internationalisant. C'est aussi celle d'un contrôle de l'Etat par la participation populaire, accompagnant celui du parlement, l'Etat n'étant ni un *deus ex machina*, ni neutre, et trop souvent capable de définir ses intervention en fonction d'une logique de préservation et de renforcement de sa propre bureaucratie.

La crise a plusieurs dimensions. Elle n'arrive pas sur un "corps sain". La crise provoquée par la pandémie est, et sera sévère. Les conséquences sociales, déjà importantes, seront extrêmement sévère tant il est vrai qu'une crise affecte surtout les plus vulnérables, un peu moins les classes moyennes, et beaucoup moins les couches les plus élevées, en termes de revenus et de patrimoine, de la population. Comme toute crise, celle-ci accentuera les inégalités de revenus: plus de pauvres, davantage d'informalité et probablement de violence. Devant l'incapacité relative des gouvernements de répondre à l'ampleur de la crise, une instabilité politique plus grande est à prévoir avec la possibilité de voir apparaître des mouvements populistes d'extrême droite avec l'appui des églises évangéliques en forte progression. Aussi les marges de manœuvre pour des solutions alternatives sont-elles étroites

Pour pouvoir évaluer les possibilités d'une reprise économique, si elle sera en V ou en L, la plus probable, il est nécessaire de voir qu'elle arrive sur un contexte économique peu favorable. La crise a plusieurs dimensions. Elle n'arrive pas sur un "corps sain" prêt à rebondir une fois la pandémie passée. En effet, quasiment tous les pays de la région et particulièrement les plus grands et puissants d'entre eux – Argentine, Brésil, Mexique – souffrent d'une tendance à la stagnation de leur taux de croissance du PIB.

Délimitation du thème. Les pays latino-américains diffèrent les uns des autres. Certains ont une population importante (le Brésil avec 207 millions d'habitants, le Mexique avec 132 millions), à l'inverse d'autres, comme l'Uruguay ou les pays d'Amérique centrale, sont relativement peu peuplés. Le PIB par tête est élevé au Brésil, en Argentine, au Mexique (entre le quart et le tiers de celui des Etats-Unis), un peu moins en Colombie et au Pérou, beaucoup moins dans d'autres. Certains pays sont riches en ressources naturelles, d'autres beaucoup moins. Enfin les populations n'ont pas toutes la même origine, davantage européenne dans le cône sud de l'Amérique latine, davantage d'origine indienne dans les pays andins, en Amérique centrale et au Mexique ou d'origine africaine dans d'autres pays comme le Brésil, dans les Caraïbes. Leurs histoires ne sont pas exactement semblables même si au long du XX^e siècle les plus importants d'entre eux ont pu avoir des expériences proches tant au niveau politique (Perón en Argentine, Vargas au Brésil, Cardenas au Mexique) et au niveau économique (régime de croissance tourné vers le marché intérieur dit de substitution des importations).

D'un point de vue structurel, la plupart des pays latino-américains ont de nombreux points communs qui constituent en quelle que sorte *les huit plaies de l'Amérique latine* (Salama, 2006a, 2020): 1) inégalités de patrimoine et de revenus très importantes; 2) une informalité des emplois et un taux de pauvreté conséquents; 3) une reprimarisation de l'économie; 4) une détérioration de l'environnement importante; 5) une ouverture financière plus importante que l'ouverture commerciale; 6) une désindustrialisation précoce; 7) une tendance à la stagnation économique; 8) un niveau de violence extrêmement important surtout au Mexique, au Brésil, au Salvador, en Honduras et au Guatemala.

Plus le taux de croissance du PIB est faible, moins la mobilité sociale est importante et ceci d'autant plus si les dépenses en éducation restent insuffisantes. L'analyse des causes qui conduisent à une stagnation économique est l'objet de cet article. Avec un tissu industriel fragilisé, les pays latino-américains pourront-ils faire preuve de résilience face à la pandémie du Covid-19 et de ses lourds effets économiques et sociaux et ce, à quelles conditions?

1. Une tendance à la stagnation économique: les faits

Les taux de croissance moyen par tête sur une période longue de la plupart des pays latino-américains se situent entre 0 et 2%. Plus particulièrement, le taux de croissance du PIB par tête du Mexique était entre 1983 et 2017 de 0,8%. Aux Etats-Unis, sur la même période, il était de 1,7% selon les données de la Banque Mondiale. Contrairement à la *doxa*, si on privilégie le taux de croissance par tête, le Mexique n'est pas une économie émergente, son niveau du PIB ne se rapproche pas de celui des pays avancés. Il en est de même pour l'Argentine. Sa marginalisation vient de loin. En 1913, le revenu par tête de l'Argentine était

équivalent à 65% de celui de la Grande-Bretagne. En 1945, il était à 60% et en 2001 à 39%. La comparaison avec le revenu par tête des espagnols est encore plus éloquente. En 1913, il était presque cinq fois supérieur (393%) de celui des espagnols et en 2001, année de crise, il se situait à peine à la moitié (51%). Que ce soit le différentiel de croissance du revenu par tête ou de la productivité, la comparaison avec les Etats-Unis est instructive.

Tableau 1. Différentiels de croissance du PIB et de la productivité. Etats-Unis et Argentine, 1900-2007.

Croissance (%)	1900-1919	1920-1930	1931-1943	1944-1972	1973-1990	1991-2007
PIB/t	-1.0	2.6	-6.6	2.2	-2.3	0.0
Productivité du travail	0.4	1.0	-4.9	1.4	-1.0	-2.6

Source: Della Paolera, Duran Amoroch, et Musacchio (2018), à partir des données officielles reconstruites par Bénétrix *et al.* (2015).

Tableau 2. Croissance en longue période du PIB/t. Etats-Unis, Europe, A.L. et Argentine, 1950-2017.
(1950 =100)

Année	Argentine	Amérique Latine	Etats-Unis	Europe occidentale
1950	100	100	100	100
1960	111	125	118	141
1970	146	161	157	210
1980	165	211	194	274
1990	129	207	243	334
2000	169	263	300	415
2001	160	264	300	422
2002	141	267	303	426
2003	151	271	308	430
2004	160	283	316	441
2005	171	294	323	449
2006	183	307	328	462
2007	195	321	331	475
2008	200	331	327	473
2009	192	323	313	451
2010	206	340	319	457
2011	216	354	322	460
2012	212	365	326	459
2013	214	375	329	459
2014	207	379	334	466
2015	209	381	340	479
2016	202	380	343	485
2017	206	382	348	492

Source: OCDE (2019), *Estudios Economicos*, Argentina.

Note: l'Europe de l'ouest comprend ici: l'Autriche, la Belgique, le Danemark, la Finlande, la France, l'Allemagne, la Grèce, l'Irlande, l'Italie, les Pays Bas, la Norvège, le Portugal, l'Espagne, la Suède, la Suisse et le Royaume Uni; Amérique latine comprend: le Brésil, le Chili, la Colombie, le Mexique et le Pérou. De 1980 à 2016, la croissance moyenne du PIB par tête a été en moyenne de 0.64%, plus faible que celle observée pour l'ensemble des autres pays d'Amérique latine, 1.4% (Coatz, Garcia Diaz, Porta, & Scheingart, 2018).

Aussi peut-on caractériser ces quarante dernières années par une tendance à la stagnation de leur PIB par tête, plus particulièrement au Mexique, même si la plupart d'entre elles ont connu un léger rebond lors de la première décennie des années 2000 (Sarabia *et al.*, 2020; Ros, 2015; Moreno-Brid, 2015; Romero, 2014). Contrairement à une idée relativement partagée ces économies ont été peu ou pas émergentes. Elles n'ont donc pas convergé ou peu vers le niveau de revenu par tête des pays avancés, contrairement à de nombreux pays asiatiques. Le Brésil, pays emblématique à la fois par son poids économique, par le rayonnement de la politique menée par le président Lula (2003-2011), par le résultat des dernières élections présidentielles conduisant l'extrême droite au pouvoir en 2019, ne connaît pas cette convergence. Son PIB par tête, mesuré à l'aune de celui des Etats-Unis, est approximativement le même qu'en 1960, même si dans les années 1960/1970 et dans la première décennie des années 2000 il s'en est rapproché (Tableau 2).

La tendance à la stagnation sur longue période ne se manifeste pas de la même manière dans tous les pays. Un taux de croissance n'est qu'une moyenne et la dispersion autour de celle-ci est différente d'un pays à l'autre. L'Argentine par exemple connaît une très forte volatilité de sa croissance, flirtant avec des taux passablement élevés pendant plusieurs années puis plongeant dans les abysses de la crise, c'est moins le cas du Mexique ou bien du Brésil. Tous aujourd'hui ont des difficultés à rebondir après une crise.

La relation entre le couple reprimarisation-désindustrialisation et tendance à la stagnation est complexe. La reprimarisation-désindustrialisation peut conduire à une légère augmentation du taux de croissance du PIB, y compris sur une dizaine d'années, mais aussi être un des facteurs qui à long terme explique la faible croissance, d'abord parce qu'elle accroît la vulnérabilité externe, ensuite parce qu'elle mine la rentabilité des entreprises dans l'industrie si aucune politique industrielle n'est mise en place, comme nous le verrons. La reprimarisation³ sans désindustrialisation significative, faute de tissu industriel conséquent, peut élever la croissance du PIB, mais elle reste vulnérable tant elle est tributaire du prix des matières premières et des quantités vendues sur lesquels le pays a peu de prise (Pérou).

Avec la reprimarisation dans la plupart des pays dotés de ressources naturelles et les exportations de matières premières, les revenus transférés ("*remesas*") – 30 milliards de dollars pour le Mexique en 2019 – par les travailleurs immigrés aux Etats-Unis dans d'autres

³ Ces dernières décennies, la plupart de des économies semi-industrialisées qui hier, étaient parvenues à diminuer le poids relatif de leurs exportations de matières premières au profit d'exportations de biens industriels, se sont reprimarisées. L'exemple du Brésil, pays riche en matières premières, est représentatif: en 1997 les exportations de matières premières s'élevaient à 21,2% de ses exportations totales et celles des produits de l'industrie de transformation à 78,8%. En 2019 ces données sont respectivement 43,3% et 56,7% (IEDI, 2020, janvier 31). D'autres comme le Pérou, qui étaient beaucoup moins industrialisées, ont très fortement développé leurs spécialisations sur des produits primaires. Celles qui étaient peu ou moins pourvues en ressources naturelles (Amérique Centrale, Mexique) ont "exporté" une partie de leur main d'œuvre vers les Etats-Unis.

pays, et les entrées de capitaux nets de rapatriement de dividendes et d'intérêts payés, les contraintes externes ont fortement reculé dans les années 2000. Cette situation nouvelle, que nombre d'économistes et de gouvernants ont pensé être durable, a renforcé des *comportements rentiers* qui étaient latents dans les pays. Ces comportements se traduisent par un taux d'investissement insuffisant pour permettre une croissance élevée et durable susceptible de produire une amélioration importante et durable de la cohésion sociale.

Tableau 3. Formation brute de capital fixe en % du PIB (en dollars de 2010), 2010-2018.

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018*
Am. Latine	20.5	21.4	21.5	21.5	20.8	19.8	18.6	18.2	18.7
Argentine	16.6	18.4	17.3	17.3	16.5	16.7	16.0	17.5	16.9
Brésil	20.5	21.1	20.9	21.4	20.4	18.2	16.6	16.0	16.5
Colombie	21.1	23.4	23.3	23.6	25.2	24.2	23.7	22.6	22.8
Mexique	21.6	22.5	22.7	21.7	21.7	22.1	21.7	20.9	20.6

Source: CEPAL. (*) donnée provisoire.

Note: Entre 2010 et 2018, 20% de la FBCF est consacrée à l'industrie. A noter qu'entre 2010 et 2018, 22% de la FBCF sont consacrés aux investissements.

2. La stagnation expliquée par le courant structuraliste latino-américain

a) Les pays latino-américains sont *profondément inégalitaires* et ceux qui l'étaient moins (Argentine, Chili...), le sont devenus ces trente-quarante dernières années.⁴

Les inégalités sont nombreuses, citons les principales. Inégalités entre pauvres et riches, entre celles et ceux qui n'ont pas de patrimoine et celles et ceux qui en possèdent un dès la naissance, inégalités devant l'impôt, inégalités entre les immigré-e-s, leurs enfants et les autres, inégalités entre celles et ceux qui vont dans une bonne école et celles et ceux qui n'ont pas d'autres choix que d'aller dans des écoles moins bonnes, inégalités entre les hommes et les femmes, inégalités devant les licenciements, les conditions de travail entre celles et ceux qui travaillent dans de petites entreprises ou bien dans des grandes, inégalités entre celles et ceux qui ont un emploi informel ou bien un emploi formel, protégé, inégalités selon la couleur de peau, et, d'une manière générale, inégalités entre les revenus. La plupart de ces inégalités se recourent.

La distribution des revenus est beaucoup plus inégalitaire que celle des pays avancés. Pire, après impôts directs et transferts sociaux, alors que le Gini – indicateur des inégalités – baisse de dix à quinze points sur une échelle de 1 à 100 dans les pays avancés, sa réduction en Amérique latine est seulement de deux points. Aucun des pays n'a mis en place une réforme fiscale qui permettrait une réduction des inégalités.

⁴ Pour une vue d'ensemble de l'économie latino-américaine, voir Salama (2006b), Gaulard et Salama (2020).

Les inégalités de revenus ont eu tendance à baisser dans les années 2000 jusqu'à l'avènement de la crise pour 95% de la population salariée. Les 5% les plus riches et surtout les 1% les plus riches ont connu, y compris pendant la première décennie des années 2000 (Salama, 2015),⁵ une augmentation en termes absolus et en termes relatifs de leur revenus – contrairement aux discours officiels – principalement à cause du poids croissant de la finance. Avec la crise à partir de la seconde moitié des années 2010 – affectant principalement le Brésil, l'Argentine, le Venezuela –, et le ralentissement économique (Mexique...), les inégalités de revenus augmentent et la pauvreté croît de nouveau.

Encadré 1. Evolution des inégalités de revenu au Brésil de 1981 à 2018

Lorsqu'on décompose la population entre d'un côté les 30% les plus pauvres, les 40% qui suivent considérées comme des classes moyennes et les 30% les plus riches on observe une évolution contrastée entre les revenus familiaux (salaires et transferts sociaux) et les revenus du capital (désignant ici les revenus des travailleurs indépendants, dits à leur propre compte). En 37 ans, entre 1981 et 2018, les revenus familiaux des pauvres ont augmenté de 42% et les revenus du capital (emplois à son propre compte) de 106,8%, ceux des classes moyennes ont augmenté respectivement 25,2% et 108,9% et enfin ceux des 30% les plus riches se sont accrus de 13,7% et 68,3%. Ces données s'expliquent pour les 30% les plus pauvres d'une part par la forte augmentation du salaire minimum (1/3 d'entre eux ont un emploi formel et bénéficient directement de cette augmentation et l'accroissement des transferts sociaux), par une participation plus importante des femmes dans la population active, par une amélioration du système éducatif et surtout par la transition démographique, les familles des 30% les plus pauvres ont vu leur taille passer de 7 à 4,5 personnes vivant sous le même toit, alors que ce nombre passait de 5,5 à 3,5 pour les classes moyennes et de 3,8 à 3 pour les 30% les plus riches. Cette réduction plus importante en terme relatif du nombre d'enfants par famille pour les 30% les plus pauvres se traduit pas une hausse proportionnellement plus conséquente de leur revenu par tête. Enfin, de 1981 à 1994 l'hyperinflation affecte plus particulièrement le revenu familial des plus pauvres (-30% pour le plus pauvres, -15% pour les 30% les plus riches), aussi la fin de l'hyperinflation en 1994, une fraction des plus pauvres va "mécaniquement" récupérer du pouvoir d'achat. Entre 1993 et 2018, la hausse des salaires - revenus familiaux des 30% les plus pauvres sera de 142% et celui des 30% les plus riches de 72%, ces hausses s'expliquant par les deux facteurs précités et la fin de l'hyperinflation pour les premiers et la faible croissance de la productivité pour les derniers.

(Source: IBGE in *O valor* du 21 février 2020.)

b) A plus d'un point de vue le courant structuraliste a été iconoclaste et innovateur. Opposé aux thèses développées par le FMI, ce courant, dominant à la CEPAL entre les années 1950 et 1970, met en avant les structures d'inertie⁶ pour expliquer les obstacles au développement.

⁵ Voir également Medeiros, Souza, et Castro (2015), Afonso (2014), Morgan (2018), Alonso (2018).

⁶ Les principales d'entre elles sont les inégalités de revenus, la structuration des groupes et classes sociales, l'économie mondiale pensée comme structurée et hiérarchisée, avec d'un côté le centre et de l'autre la périphérie. Voir les analyses de Prébisch, Pinto, Furtado, Sunkel ou bien encore Noyola de la Cepal, voir Rodriguez (1988) et en langue française Guillen Romo (1994), Weiler (1965), où l'auteur critiquant la thèse des avantages comparatifs fondée sur une approche statique, privilégie celle, dynamique, consistant à faire un pari sur des structures nouvelles.

Contrairement aux idées dominantes dans les années 1950 à 1980, les économistes de la CEPAL⁷ – ainsi des économistes dits néo-cambridgiens, dépendantistes et/ou marxistes – montrent que les économies semi-industrialisées ne souffrent pas d'un manque de capital et d'une abondance de main d'œuvre. Bien au contraire, selon ces courants, elles pâtiennent de capacités de production oisives, proportionnellement plus importantes que dans les pays avancés, et d'insuffisance de main d'œuvre qualifiée. Elles sont de fait contraintes d'utiliser des techniques de production plus ou moins proches de celles en vigueur dans les pays avancés et dès lors "gaspillent" du capital supposé rare. C'est ce paradoxe, par rapport aux enseignements dominants, que cherche à expliquer le courant structuraliste latino-américain. C'est en cela que réside son aspect original et innovant. De ces analyses découle que les sorties de crise ne passent pas par une contention de la demande mais par une politique favorisant l'essor industriel orienté vers la satisfaction du marché intérieur. Pour être efficace, celle-ci doit reposer sur une réforme agraire, une diminution des inégalités de revenus.

Les explications théoriques de la tendance à la stagnation ont été principalement développées par Furtado (1966) sous deux formes. La première s'est révélée non pertinente. La seconde a retrouvé une certaine actualité.

Sa première thèse mettait en avant l'impossibilité de poursuivre le processus de substitution des importations lourdes (biens intermédiaires, biens d'équipement), du fait de la rigidité croissante de la structure des importations. Selon ce raisonnement, la contrainte externe, auparavant source de dynamisme ("la croissance tirée par le marché intérieur"), se transforme peu à peu en son contraire. En effet, la poursuite du processus dans sa seconde phase, celle qualifiée de lourde, génère progressivement des importations de biens d'équipement et de produits intermédiaires telles que la valeur des biens importés finit par dépasser celle des biens à substituer par une production locale. Comme les pays de la périphérie semi-industrialisée ne parviennent pas à s'endetter de manière suffisante, le manque relatif de devises rend impossible l'intégralité de la conversion de l'argent en capital dans le secteur industriel, du fait de l'impossibilité d'importer des biens d'équipement en quantité suffisante. L'augmentation des prix relatifs des biens de production qui en résulte rend également plus coûteux l'investissement dans l'industrie et l'argent s'oriente alors vers d'autres lieux de valorisation nécessitant moins d'importations, comme l'immobilier ou la consommation de produits de luxe, au détriment de l'investissement industriel. Le taux de croissance de la formation brute de capital fixe fléchit, la consommation improductive s'accroît et le comportement rentier des entrepreneurs s'accroît.

La fragilité de cette démonstration vient de ce qu'elle présuppose l'existence d'obstacles dirimants à l'emprunt externe. Or, cette appréciation s'est révélée erronée,

⁷ Commission Économique pour l'Amérique Latine, de l'Organisation des Nations Unies.

puisque ces pays se sont engagés dès les années 1970 dans un fort processus d'endettement externe, notamment et surtout sous la dictature au Brésil entre 1964 et 1979.

La seconde explication de la tendance à la stagnation avancée par Furtado renvoie au divorce croissant entre une distribution des revenus, non seulement particulièrement inégale mais qui le devient de plus en plus, et les dimensions optimales minimales croissantes de l'offre de certains produits dits "dynamiques" destinées à une demande insuffisante en termes absolus.

Plus précisément, du côté de la demande, lorsque la production se complexifie et nécessite non seulement une intensité capitaliste plus élevée mais également une force de travail plus qualifiée et mieux rémunérée que lors de la première phase de substitution des importations de biens légers, la distribution des revenus entre les salariés devient plus inégale. Du côté de l'offre, les capacités de production minimales optimales deviennent plus importantes surtout pour les biens intermédiaires, et les biens de consommation durables comme l'automobile. La dimension de l'offre de ces biens correspond de moins en moins à celles des demandes, celles des classes moyennes insuffisamment nombreuses, et celles des entreprises. Des capacités de productions oisives augmentent dans ces segments de l'offre, alourdissant ses coûts unitaires.

Les capacités de production oisives croissantes dans le secteur de biens durables affectent la rentabilité. Malgré le protectionnisme dont bénéficient les entreprises de ce secteur, elles subissent en partie les contraintes de compétitivité. Une réforme agraire, des inégalités de revenus moins importantes pourraient permettre de sortir de ce piège et d'échapper à la stagnation économique. Au lieu de cela, un coup d'Etat, visant à diminuer les salaires réels des ouvriers, non consommateurs de ces biens est-il "bienvenu" pour les couches les plus conservatrices en ce qu'il diminue le coût de l'offre sans affecter la demande et permet de relancer un régime de croissance excluant, porté par l'essor à la fois des biens de consommation durables et des classes moyennes consommatrices de ces biens.

Ces trente dernières années, la polarisation des revenus en faveur des 5% de la population les plus aisés explique mieux la tendance rentière des investisseurs, le taux de croissance modeste depuis les années 1990 et la forte volatilité de la croissance des économies latino-américaines. C'est donc une combinaison de divers facteurs – retrait de l'État, effets pervers de la finance sur l'investissement productif et sur la polarisation en faveur des revenus élevés – qui expliquerait plutôt la faiblesse de la croissance moyenne et son aspect particulièrement volatil depuis les années 1990.

Quelles actualisations possibles?

1) Il est courant de considérer que plus les inégalités sont importantes, moins la croissance est élevée. De fait, ce n'est pas toujours exact. Donnons un exemple historique: l'avènement de la dictature au Brésil à la fin des années 1960 a permis d'alléger fortement le

coût du travail des ouvriers et de surmonter la tendance à la stagnation qui commençait à se dessiner. Compte tenu du degré d'inégalités de revenus et du niveau de leurs revenus, les ouvriers n'avaient pas accès aux biens de consommation durables les plus coûteux, comme les automobiles. Ne représentant qu'un coût, la baisse de leurs salaires était profitable aux entreprises produisant ces biens, celles-ci trouvant une demande suffisante venant des classes moyennes en raison de leur niveau de revenu et de leur nombre (20% de 100 millions d'habitants n'a pas la même signification économique que 20% de 10 millions d'habitants). L'amélioration de leur rentabilité (réduction du coût du travail des ouvriers, absence d'effets de demande de leur part, importance de la demande des classes moyennes dirigée principalement vers la consommation de biens durables) a permis d'augmenter l'investissement dans ce secteur et d'augmenter ce faisant l'embauche de cadres susceptibles d'acheter ces biens durables, d'accroître la croissance et ce faisant d'augmenter les salaires des ouvriers à terme. Pour autant cette croissance n'est pas durable. Faisant fi d'une éthique minimale, les inégalités croissantes minent la durabilité du développement comme on a pu l'observer avec l'épuisement de la dictature ouvrant la voie à un retour de la démocratie. Les exigences d'un salaire indirect (sécurité sociale plus importante), d'une éducation plus élargie, *etc.*, deviennent des appels pour une cohésion sociale retrouvée.

2) Privilégier l'approche par la demande est pertinent dans une économie fermée, elle l'est moins si on tient compte de la globalisation commerciale actuelle. La demande est plus ou moins interne, et plus ou moins externe selon la taille du pays et son degré d'ouverture. Dans les économies latino-américaines relativement fermées, privilégier la demande interne est pertinent si toutefois les augmentations du pouvoir d'achat sont compensées par une politique industrielle visant à augmenter la croissance de la productivité du travail et maintenir déprécié le taux de change afin de préserver un minimum de compétitivité.

Dans un contexte d'économies qui s'ouvrent aux échanges extérieurs les conditions de production pour le marché intérieur en termes de compétitivité doivent s'approcher et s'aligner à terme de celles prévalant sur le marché externe (Salama, 2012a, 2019; Brest Lopez, Garcia Diaz & Rapetti, 2019). Dit autrement, ne pas respecter ces contraintes c'est se condamner soit à voir des segments entiers de l'industrie disparaître faute de compétitivité suffisante, soit à pratiquer un protectionnisme en quelle que sorte rentier pour les entrepreneurs, mais protecteur à court et moyen terme pour les salariés. A l'inverse, s'aligner à terme sur les conditions de production prévalant à l'étranger, c'est à la fois user d'un protectionnisme agressif et exiger que l'Etat pratique une politique industrielle permettant l'émergence de filières de production dynamiques à densité technologique croissante et à forte élasticité de la demande par rapport au revenus, susceptible d'acquiescer des parts de marché à l'étranger et d'alléger la contrainte externe.

Encadré 2. Des économies relativement fermées mais dépendantes et de plus en plus vulnérables

A l'inverse de nombre d'économies asiatiques, celles d'Amérique latine sont relativement fermées au commerce international, participent peu à la chaîne internationale de valeur – à l'exception du Mexique et de quelques pays d'Amérique centrale –, mais en général très ouvertes aux flux financiers. Du point de vue commercial; elles se sont ouvertes au rythme moyen de l'ouverture mondiale. Les droits de douanes y sont particulièrement importants sur les biens d'équipement et produits intermédiaires et baissent relativement moins qu'en Asie.

D'une manière générale, dans les dix premières années de ce nouveau millénaire, la globalisation en Amérique latine a eu des effets positifs: moins de dettes externes, plus de croissance, moins d'inflation, sauf en Argentine, budgets mieux maîtrisés, hausse des salaires réels et moins de pauvreté. Elles sont cependant entrées dans une crise profonde dont peinent à sortir (Brésil puis Argentine et dans une moindre mesure le Mexique en 2019) ou de ralentissement de l'activité économique. Elles connaissent toutes les effets pervers de la globalisation, à savoir une fragmentation au sein de chaque nation entre les régions qui "gagnent" et celles qui perdent avec ses manifestations en termes d'augmentation du chômage et plus particulièrement de celui des jeunes⁸ et d'incapacité à retrouver le niveau des salaires d'avant la crise pour le Brésil et l'Argentine.

La contrainte externe est une des plaies que connaissent les pays d'Amérique latine. Leur forte vulnérabilité est à l'origine de fortes dévaluations de leurs monnaies, dévaluations suivies de crises puis de reprises économiques. Certes on peut considérer *à priori* que malgré la désindustrialisation, sur laquelle nous reviendrons, l'incapacité de plus en plus grande d'exporter des produits complexes – à la différence de nombre de pays asiatiques – peut être compensée par un essor des exportations de matières premières. Il est exact qu'entre 2000 et 2014 approximativement, la contrainte externe a pu disparaître ou s'atténuer en raison à la fois de la hausse du cours des matières premières et des volumes exportés à des pays asiatiques en forte croissance et dépourvues partiellement de ces matières premières. Mais, le mirage est de courte durée et ses effets sont délétères à plusieurs titres: il mine la rentabilité des entreprises et favorise une désindustrialisation via la hausse des taux de change. A l'inverse de la production de biens où la compétitivité dépend de facteurs maîtrisables dans le pays, comme par exemple des politiques favorisant les innovations, des politiques sociales et de formation autorisant la mobilité, voire la flexibilité du travail, l'abondance de devises provenant de l'exportation des matières premières et retarde les réformes structurelles nécessaires.

3. Les thèses "para keynésiennes" peuvent-elles s'appliquer aux économies semi-industrialisées?

La tendance à la stagnation dans les économies avancées a essentiellement deux origines: un excès d'épargne d'une part, l'inefficacité de la politique monétaire d'autre part.

L'excès d'épargne s'explique essentiellement par le vieillissement de la population et les inégalités croissantes. La population vieillit or les personnes plus âgées épargnent davantage que les personnes actives. Les inégalités de revenus et de patrimoines s'accroissent sensiblement en raison du poids croissant de la finance, des mutations technologiques et lorsque des mesures fiscales allégeant les impôts des catégories les plus riches sont décidées.

⁸ Voir OIT (2019), le taux de chômage des jeunes est trois fois plus élevés que la moyenne de la population adulte.

Cette évolution est un peu compensée par des transferts sociaux en faveur des plus pauvres, quasiment pas en Amérique latine.

Encadré 3. Une régressivité fiscale très peu compensée par les transferts sociaux au Brésil

Des études récentes confirment et précisent l'effet positif relativement faible des impôts nets de transferts. Birdsall, Lustig et Meyer (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 à 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.

14

Selon ce courant de pensée, l'accroissement des inégalités augmente le taux d'épargne global, les catégories les plus aisées épargnant davantage que celles qui sont plus démunies. Ce faisant les fonds prêtables croissent, ce qui provoque une baisse importante des taux d'intérêt. Cette baisse des taux d'intérêt n'a pas pour effet de réduire l'épargne et de favoriser la consommation ou bien l'investissement contrairement aux enseignements du courant néoclassique.

Selon Summers (2014), la politique monétaire n'est plus de nos jours efficace. La manipulation du "taux d'intérêt compatible avec le plein emploi et une faible inflation" (FERIR⁹) a perdu de son efficacité. Ce taux d'intérêt a décliné substantiellement dans les pays avancés sans que pour autant la croissance soit devenue durablement plus vive. La baisse du taux d'intérêt de base pour favoriser une croissance plus élevée et échapper aux effets dépressifs d'un excès d'épargne, conduirait à une instabilité financière accrue. Le plein emploi, un taux de croissance plus élevée et une stabilité financière ne peuvent être obtenus simultanément par le seul jeu du taux d'intérêt. Reste donc à privilégier la politique budgétaire, car la demande effective devient insuffisante pour susciter des investissements susceptibles de

⁹ Le FERIR, acronyme de "full employment real interest rate".

nourrir une forte croissance. De ce point de vue, c'est une thèse keynésienne même si l'analyse de la détermination des taux d'intérêt s'en éloigne. La politique budgétaire pourrait relancer l'activité économique et permettre d'échapper à la tendance à la stagnation.¹⁰ Cette thèse privilégie donc la demande plutôt que l'offre pour expliquer la tendance à la stagnation.

Cette thèse s'oppose à celle qui, fondée sur l'offre, considère que le déclin de la productivité totale des facteurs – produit par des causes exogènes – expliquerait à la fois la baisse de la croissance potentielle, la réduction de la croissance effective, le déclin de la productivité du travail à l'origine de la réduction des salaires réels et, par un effet en retour, la baisse du taux de croissance. Dans la thèse dite de la demande, celle que nous privilégions, l'origine du déclin de la croissance n'est pas de nature exogène. La libéralisation du marché du travail, la quatrième révolution technologique favorisant une bipolarisation des emplois et des revenus, la financiarisation, la transformation de la pyramide des âges enfin provoquent la baisse des salaires réels – ou bien leur hausse modeste – couplée d'inégalités croissantes des revenus du travail. Le déficit de la demande effective, entraîne un déclin relatif de l'accumulation du à un attrait pour la financiarisation – "l'investissement" financier est considéré comme une épargne –, une baisse de la croissance potentielle et un déclin de la croissance de la productivité du travail, voire une hausse des capacités de production oisives (Salama, 2019). Celle-ci alourdit les coûts de production, diminue les marges sauf si elle peut être compensée par une réduction, ou une faible hausse, des salaires réels.

Une telle analyse est-elle pertinente pour les pays latino-américains?

Le "taux d'intérêt compatible avec le plein emploi et une faible inflation" (le FERIR) n'est pas un instrument d'analyse pertinent pour les pays semi-industrialisés et, d'une manière générale, pour les pays en développement. Le plein emploi fait abstraction de l'importance de l'informalité dans les pays émergents latinos. Celle-ci est loin d'être marginale, une baisse des taux d'intérêt diminue l'attrait du pays du point de vue financier, attrait lui-même source d'instabilité financière (interne et externe) et de désindustrialisation. Leur monnaie n'est pas une devise clé et comme le soulignait Haussmann, c'est un péché originel et certains d'entre eux, comme le Brésil ont pratiqué durant de plusieurs décennies une politique de taux d'intérêt très élevée. Ce n'est que depuis peu que ce pays commence à s'aligner sur les pays avancés en abaissant fortement son taux d'intérêt de base sans que pour autant cela ait eu un effet positif sur la croissance, celle-ci demeurant très modeste. Le seul effet positif aura été une diminution des charges de la dette publique ce qui pour autant n'est pas négligeable.

¹⁰ Elle n'est apparemment pas la seule. L'augmentation des crédits à des personnes ayant des revenus modestes a un double effet à court terme: une augmentation de la demande de nature à accroître le taux de croissance malgré la stagnation des salaires réels, voire leur réduction, et la montée des inégalités de revenus, la possibilité de construire des produits financiers complexes, objet de fortes spéculation et de gains. La financiarisation accrue et une croissance élevée sont compatibles jusqu'au moment où... elles ne le sont plus comme l'a montré la crise dite des "subprime" (2008).

Encadré 4. Une informalité des emplois et une pauvreté importantes

Les emplois informels sont très importants ainsi que les taux de pauvreté absolue. A contrario, les emplois formels – emplois publics inclus – en 2015 sont le plus souvent conséquents. Ils varient de 30% des emplois totaux, en Bolivie à 37% au Pérou, 42% en Colombie, 53% au Brésil, à 54% et 62% respectivement au Mexique et en Argentine.¹¹ L’informalité, la pauvreté absolue ont baissé dans les années 2000, surtout dans les pays dirigés par des gouvernements progressistes. Mais avec la crise récente, informalité et pauvreté augmentent à nouveau surtout en Argentine et au Brésil, au Venezuela, profondément affecté par une crise économique sans précédent. Les dépenses sociales (santé, éducation, retraites) ont plus (Argentine, Brésil, Venezuela...) ou moins (Colombie, Mexique...) fortement augmenté, contribuant à la baisse structurelle de la pauvreté et à la quasi disparition de l’analphabétisme des jeunes.

Quid de l’informalité?

D’une manière générale, l’informalité a deux origines en Amérique latine: 1) La première résulte de rapports de production spécifiques: l’autoritarisme-paternalisme a prédominé jusque dans un passé récent à la campagne et dans les petites 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 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) Le taux d’investissement insuffisamment élevé, le croît démographique auxquels s’ajoute la migration des campagnes vers les villes. Les entreprises ne peuvent alors proposer des emplois formels en nombre suffisant. La recherche d’emplois de survie, voire de stricte survie se développe et l’informalité avec. Aussi peut-on considérer qu’il n’a pas de secteur informel en soi, mais un entrelacement d’activités (emplois) informelles et formelles, les unes s’appuyant sur les autres et réciproquement.

D’une manière plus générale, sauf exceptions, les entrepreneurs sont davantage rentiers que schumpetériens en Amérique. Ce comportement “frileux” se traduit par un taux d’investissement faible. Dans l’histoire latino-américaine, tout au moins dans les années 1950 -1970, c’est le plus souvent l’Etat qui se substitue à une couche sociale défailante, et investit massivement. Lorsque l’Etat se désengage, comme c’est le cas depuis une trentaine d’années, alors le taux d’investissement fléchit, l’investissement public réduit aux acquêts, est insuffisant pour lever les obstacles à une croissance durable, n’est pas le complément nécessaire pour stimuler les investissements privés. Reste alors l’attrait de la finance et des placements à l’étranger (Nassif, Feijó, & Araújo, 2017; Shorr & Wainer, 2018). Ce caractère rentier, enraciné dans l’histoire des pays latino-américains connaît des évolutions. Moins présent lorsque l’Etat intervient, plus actuel lorsque l’Etat se désengage et que le pays se spécialise à nouveau sur la production de produits de rente. C’est ce que nous verrons.

¹¹ Schteingart (2018). La littérature sur les emplois informels est abondante, citons Maurizio & Vásquez (2019).

4. La désindustrialisation explique-t-elle le faible taux de croissance du PIB par tête sur longue période?

4.1. Faut-il privilégier la recherche et l'industrie?

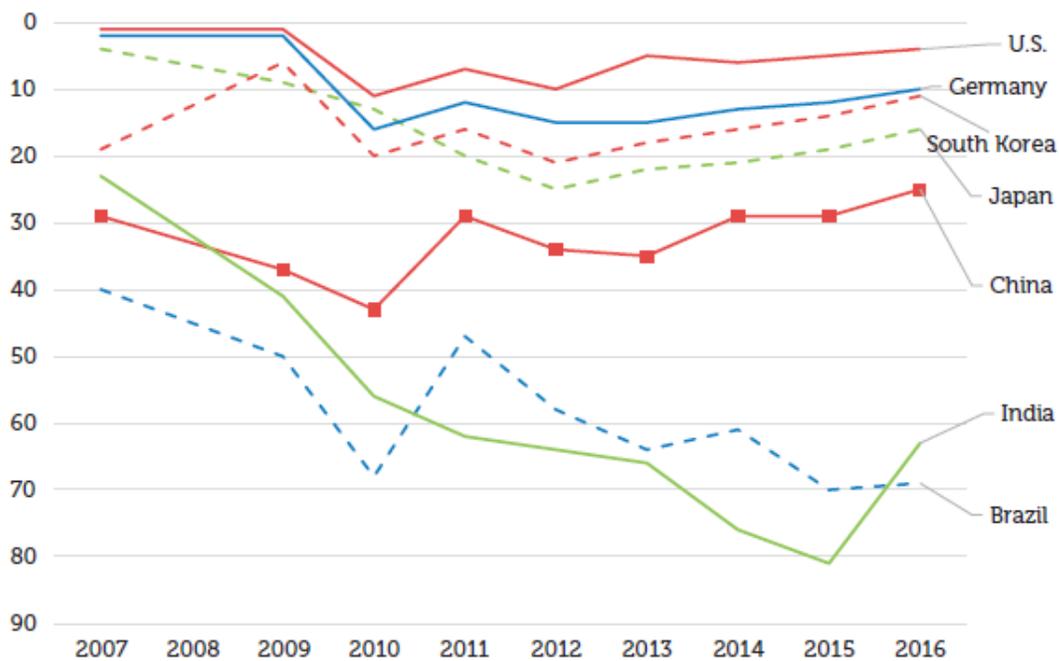
Un survol des lieux où se produisent et s'utilisent les nouvelles technologies.

Avec la révolution numérique le prix unitaire de la puissance de calcul par seconde baisse exponentiellement depuis 1950 et surtout depuis les années 2000. Les technologies informatiques et numériques, intégrées à d'autres technologies, améliorent les performances. Enfin ces technologies ouvrent la voie à des effets de réseaux¹² particulièrement puissants de telle sorte que la production se fait à rendements croissants. Comme le note le Conseil d'orientation pour l'emploi (2017, p. 15), nous sommes en présence d'une profonde rupture:

En favorisant l'émergence de nouveaux modèles, les technologies numériques ne constituent alors plus seulement une nouvelle brique permettant d'aller plus loin en matière d'automatisation des tâches et d'optimisation des procédés de production: elles remettent en cause radicalement en cause le fonctionnement et l'organisation de certains secteurs et filières, et en permettent l'émergence de nouveaux, ce qui soulève des enjeux de régulation.

Dans une grande mesure les performances en matière d'innovation reflètent l'effort réalisé dans les nouvelles technologies. Dans une étude récente, Scott Kennedy (2017) présente l'ensemble des indices composites construits pour mesurer l'innovation. Ces indices tiennent compte de l'effort fait en recherche et développement en pourcentage du PIB, du nombre d'étudiants inscrits en sciences, du nombre de publications scientifiques, des exportations de produits de haute technologie, du nombre de brevets, voire de la qualité des institutions, etc. Les sous indices retenus, leur nombre, leur pondération diffère selon les indices composites calculés. Le *National Innovation Index* construit par le Ministère chinois des sciences et de la technologie retient 40 pays, la Chine se situe au 18^o rang, en léger progrès depuis 2011. L'indice établi par Bloomberg repose sur 69 pays. La Chine progresse entre 2014 et 2016 et atteint le 21^o rang. L'indice construit par Forum économique mondial rassemble 135 pays. La Chine se situait au 29^o rang en 2009 et en 2016, avec une inflexion entre 2010 et 2015. L'indice composite de *Cornell University*, l'INSEAD considère 128 pays, il est construit à partir de 103 indices. La Chine au 25^o rang en 2016 avec un score particulièrement élevé pour les sous indices comme production technologique et connaissance (6^o rang) et bas pour la qualité des institutions (79^o rang). Enfin, on observe qu'en 2016 le score le plus élevé est obtenu par les Etats-Unis, suivis par l'Allemagne et la Corée du Sud, puis par le Japon, plus loin par la Chine, et beaucoup plus loin par l'Inde et le Brésil.

¹² On dit qu'il y a un effet de réseau pour une activité lorsque la valeur de l'utilisation du produit ou du service croît avec le nombre d'utilisateurs

Graphique 1. Comparaisons et évolution de l'indice d'innovation selon les pays

Source: Indice construit par Cornell University *et al.*, in Kennedy (2017, p.14).

Lorsqu'on se limite à l'effort réalisé en Recherche et développement, on observe que la Chine consacrait un peu moins de 1% de son PIB en 2000 et un peu plus que 2,1% en 2016, loin derrière la Corée du Sud (4,3%), le Japon (3,4%) et les pays avancés (Allemagne et Etats-Unis: 2,9%) mais bien davantage que le Brésil, 1,2% en 2014 ou l'Argentine, 0,6% selon la Banque Mondiale et l'Unesco. Lorsqu'on mesure cet effort en valeur absolue l'écart de la Chine avec le Brésil est beaucoup plus important. Cet écart est de 12 à 1 dans la mesure où, avec un PIB par tête (en PPA) équivalent, sa population est sept fois plus importante. On comprend que les "petits" pays doivent consacrer davantage de ressources en recherche et développement en pourcentage du PIB que les grands pays (et avoir une politique plus ciblée) s'ils veulent ne pas passer à côté de la révolution industrielle en cours. C'est ce que font par exemple la Corée du Sud et Israël qui y consacrent chacun 4,3% de leur PIB.

Tableau 4. Recherche et développement en pourcentage du PIB. Amérique Latine, 2011.

Pays	2004	2008	Pays	2004	2008
Paraguay	0.08	0.06	Chili	0.40	0.40
Colombie	0.16	0.15	Cuba	0.56	0.49
Panama	0.24	0.21	Argentine	0.44	0.52
Equateur	0.07	0.25	Uruguay	0.26	0.64
Mexique	0.40	0.38	Brésil	0.90	1.09
Costa Rica	0.37	0.40	Am. Latine et C.	0.53	0.63
			OCDE	2.17	2.33

Source: OCDE-ECLAC (2012).

La montée en puissance du numérique et de ses applications est ainsi profondément inégale selon les pays. Quelques pays avancés sont en pointe dans la *production* de nouvelles technologies: le Japon, l'Allemagne, les Etats-Unis, la Suisse surtout, certains sont fortement spécialisés sur un nombre restreint de technologies: Israël. Quelques pays émergents commencent à rattraper ces pays avancés: la Chine, la Corée du Sud; d'autres pays "émergents" – Brésil, Argentine, Mexique – sont soit évincés, soit menacés de l'être,¹³ malgré certains fleurons utilisant des technologies nouvelles importées comme Embraer au Brésil ou Softtek au Mexique.

Il convient de distinguer deux cas de figure: les pays qui produisent de nouvelles technologies, les diffusent dans leurs tissus industriels, dans les services et auprès des consommateurs et ceux qui ne les produisant pas, ne font que les diffuser dans leurs tissus industriels, leurs services et auprès des consommateurs. Les premiers, en produisant ces nouvelles technologies, entrent dans la division internationale du travail de manière positive. Leurs exportations acquièrent une élasticité de la demande par rapport au revenu élevée et une compétitivité hors coût. Les seconds, si on se limite aux pays latino-américains, sont dans une situation moins favorable: s'ils ne profitent pas de cette diffusion de nouvelles technologies pour moderniser leur appareil de production et à terme participer à leur production, leur insertion dans la division internationale du travail devient régressive du fait de leur incapacité relative à exporter des produits complexes (Ding & Hadzi-Vaskov, 2017).¹⁴

L'accès aux biens importés incorporant de nouvelles technologies, notamment les biens d'équipement, dépend de plus en plus du cours des matières premières qu'ils vendent à l'étranger. Ce risque de nouvelle dépendance peut limiter leur capacité d'investir lorsqu'il devient plus coûteux d'importer des biens d'équipement. Ce n'est pas le seul risque. Il a été souvent écrit que les révolutions industrielles n'ont pas abouti à moyen terme à une hausse du chômage parce que précisément nombre d'emplois ont été créés pour fabriquer de nouvelles machines. Si on ne produit pas ces machines, alors le risque de ne pouvoir éviter une hausse du chômage est réel.

L'Amérique latine passe à côté de la révolution industrielle en cours. La diffusion des nouvelles technologies de par le monde est plus rapide que par le passé mais elle est également plus inégale entre les Nations et au sein de celles-ci. Elle est moins rapide en

¹³ Sur les difficultés pour les pays latino-américains de ne pas être dépassés par la révolution numérique et la nécessité de faire des réformes structurelles, voir Valladão (2016). Si ces pays n'y parviennent pas, alors: "The alternative is bleak: a very long period of economic and social stagnation, and an evermore unbridgeable gap with the mature digital high-tech industrial societies of the Northern hemisphere" (p. 18).

¹⁴ La complexité des exportations d'un pays dépend de l'effort effectué en recherche développement, plus celui-ci est élevé, plus la probabilité que l'économie puisse produire des produits complexes est élevée. Les exportations ont deux caractéristiques: leur *ubiquité* et leur *diversification*. L'ubiquité dépend de la rareté, laquelle dépend soit des ressources naturelles que le pays a ou n'a pas, soit de la capacité à produire des biens sophistiqués que seuls quelques pays peuvent faire. Ce sont ces dernières qui sont seules prises en compte. Afin d'isoler cette dernière et construire un indicateur de complexité, on cherche à utiliser la diversité des exportations pour mesurer le degré d'ubiquité et donc de complexité. Pour l'analyse de la complexité, voir Hausmann, Hidalgo *et al.* (2013).

Amérique latine, y compris dans les pays les plus puissants du sous-continent américain comme le Brésil, le Mexique, l'Argentine ou la Colombie et le Chili. De ce point de vue, l'Amérique latine accentue son retard par rapport aux grands pays asiatiques et aux pays avancés. Elle est inégale au sein des Nations, parmi les entreprises et plus particulièrement en Amérique latine. Certaines entreprises adoptent rapidement de nouvelles technologies, d'autres soit freinent leur adoption, soit s'avèrent incapables de le faire suffisamment vite. La dispersion des niveaux de productivité, déjà fort élevée, dans le secteur industriel, défini au sens large, s'accroît. Sauf mesures d'ordres institutionnelles comme l'augmentation du salaire minimum au-delà de la croissance de la productivité, il est fort à craindre que croissent les inégalités de revenus du travail, mesurées en salaire moyen, entre les entreprises, celles qui adoptent ces technologies et celles qui ne le font pas à la hauteur des nécessités pour rester compétitif. A ces inégalités croissantes entre les entreprises s'ajoutent celles générées par l'utilisation de ces technologies. Les emplois routiniers sont pour partie, remplacés par une automatisation accrue dans certains secteurs, ce qui entraîne une bipolarisation des emplois (très qualifiés – peu qualifiés) de nature à produire une accentuation une bipolarisation des revenus du travail (Salama, 2017).

Dans la mesure où l'Amérique latine a pris du retard, ces effets tardent à apparaître même si dans certains secteurs comme l'industrie automobile ou la finance, ils commencent à se manifester. Mais même si cette diffusion se fait plus lentement qu'ailleurs, elle tend à s'accroître et ces effets apparaîtront plus nettement. Les opportunités d'emplois créés par la production de ces technologies sont rares puisque celle-ci est quasi inexistante, reste seulement celles générées par leur utilisation. Aussi, il est possible que les activités dites informelles enflent, résultat cette fois de l'incapacité relative de créer suffisamment de nouveaux emplois dans les secteurs à productivité croissante.

Privilégier l'industrie?

Quelques économistes, notamment brésiliens comme Marcos Lisboa, président de Insper (Institut d'enseignement et de recherche au Brésil), s'interrogent de la nécessité de privilégier l'industrie. Leurs arguments semblent être de bon sens. La croissance a été un peu plus importante avec la reprimarisation des économies dans les années 2000 – tout au moins jusque vers 2015 – que dans les années 1990 alors que l'industrie était en déclin. De ce point de vue, la reprimarisation des économies latino-américaines non seulement serait favorable à la croissance mais elle entraînerait moins de contrainte externe (tant que l'essor des ventes en valeur de matières premières se maintient à un rythme soutenu), moins d'inflation grâce au double effet 1) de l'appréciation de la monnaie nationale provoquant une réduction relative du prix des produits importés et 2) de leur plus grande compétitivité se traduisant par des prix plus faibles. Aussi, pour ces économistes, peu importe l'origine de la croissance. Elle peut provenir aussi bien des services, de l'exploitation des matières premières, de la construction civile, de l'industrie et ce serait une erreur de considérer qu'il faille privilégier l'industrie.

Ce point de vue ne fait pas consensus. Que ce soient les travaux de Kaldor, de Vervoorn sur la relation entre les taux de croissance de l'industrie et de la productivité du travail, ceux d'Hirschman sur les effets d'entraînement en amont et en aval de l'industrie et de ses secteurs les plus dynamiques, ou bien ceux encore de Thirwall sur les limites de la croissance lorsque les capacités d'importation des autres pays jouent comme contraintes à l'essor de ses exportations, tous montrent le rôle stratégique de l'industrie pour la croissance, et sa capacité à générer des emplois dans les autres secteurs.

Encadré 5. Une détérioration de l'environnement conséquente

L'exploitation des matières premières d'origine agricole et minière s'est faite à la fois au mépris de l'environnement, avec une remise en cause des droits nouveaux obtenus par les populations indiennes de plus en plus renvoyées à leur statut de sous citoyen d'hier dans les pays andins, et à une détérioration de la santé des paysans et des mineurs (Bucharadt, Dominguez, Larrea, & Peters, 2016; Svampa, 2017). Elle est alors "justifiée" par les gouvernements, y compris progressistes, par les ressources budgétaires provenant de l'exploitation de ces matières premières, celles-ci servant, dans le meilleur des cas, à financer une hausse des dépenses sociales (scolarité, santé) de telle sorte que le sacrifice de la génération présente puisse être bénéfique pour les générations futures...

Conflit entre le présent et le futur, des générations sacrifiées

Une politique prenant en considération l'ensemble des piliers définissant le développement durable (environnement, économique, social) n'est guère facile à concevoir sans susciter des conflits d'intérêt. Le développement durable entraîne en effet dans son sillage plusieurs questions essentielles concernant le "buen vivir":

1) Doit-on sacrifier le présent au nom d'améliorations futures, plus précisément doit-on accepter que les droits des Indiens, leurs conditions de vie, leur santé, leurs cultures et la symbolique dans laquelle elles s'exercent, soient partiellement ou totalement amputés parce que les ressources financières procurées par l'exploitation des mines, la construction de routes pour transporter les matières premières, pourraient financer des dépenses en éducation, en infrastructure, en santé dont ces populations, pauvres aujourd'hui, ont fortement besoin pour dépasser leur pauvreté de manière durable? Conflit entre présent et futur qui, dans ce cas, prend une valeur particulière en raison du passé d'exclusion dont ont souffert ces populations et des engagements plus ou moins nets des gouvernements de rompre avec ce passé.

2) Peut-on concevoir le développement durable en respectant la logique capitaliste compte-tenu des particularités de la situation des Indiens et des dégâts qu'entraîne l'exploitation des mégamines, dégâts incluant l'ensemble des dimensions écologiques, sanitaires, sociales et culturelles. Plus précisément doit-on s'inspirer d'une approche étatiste, mais alors quid de la pluri-nationalité?, ou bien d'une approche qui n'accepte pas la modernité en ce qu'elle a d'asservissement, d'effets de domination pour insister sur la décentralisation, les pouvoirs locaux, un rejet de la marchandisation pleine et entière, un respect de l'écologie et une aspiration vers la décroissance (Carbonnier, Campodonico, & Tezanos Vásquez, 2017; Alonso, 2018). Dans les faits, au-delà des promesses, c'est la position développementaliste qui s'est imposée au détriment des intérêts immédiats des populations indiennes.

Lorsqu'on met en rapport les différents secteurs, classés selon l'importance relative de la formalité de leurs emplois, et le nombre d'emplois indirects créés, on observe qu'en Argentine en 2013 par exemple pour un emploi direct créé dans l'industrie, 2,45 emplois

indirects ont été créés, bien plus que dans le commerce, la restauration ou bien la construction civile où prédominent les emplois informels selon Coatz et Scheingart (2016, p. 37). D'une manière générale, l'industrie – comprise d'une manière large, incluant les télécommunications et certains services sophistiqués – est un puissant multiplicateur d'emplois dans les autres secteurs (services, construction, etc.), permet une densification du tissu économique, une opportunité pour maîtriser l'avenir.

Que dans le passé soutenir l'industrialisation ait pu se traduire par une détérioration de l'environnement ne fait aucun doute. Elle n'est malheureusement pas la seule. L'exploitation des matières premières, quelle qu'elles soient, agricoles ou minières, à un impact fortement négatif sur l'environnement et la santé des populations qui habitent dans les lieux proches de ces exploitations.

Qu'il faille en tirer la conclusion que la croissance de l'industrie et la préservation de l'environnement sont toujours incompatibles n'est pas pour autant démontré. L'industrialisation peut et doit obéir à des contraintes environnementales édictées par les Etats. Comment? Dans quelles limites? C'est une discussion essentielle mais qui dépasse le cadre de ce papier. L'essor de l'industrie est créateur d'emplois et de productivités, davantage qu'aucun autre secteur, à la condition toutefois de ne pas laisser les entreprises rechercher le gain maximal au détriment de l'environnement. C'est pour cette raison que nous accordons une place particulière aux conséquences négatives de la désindustrialisation sur l'emploi et les la croissance.

22

4.2. La désindustrialisation précoce en Amérique latine

La désindustrialisation précoce en Amérique latine est liée au faible taux d'investissement et à un effort en termes de recherche largement insuffisant.

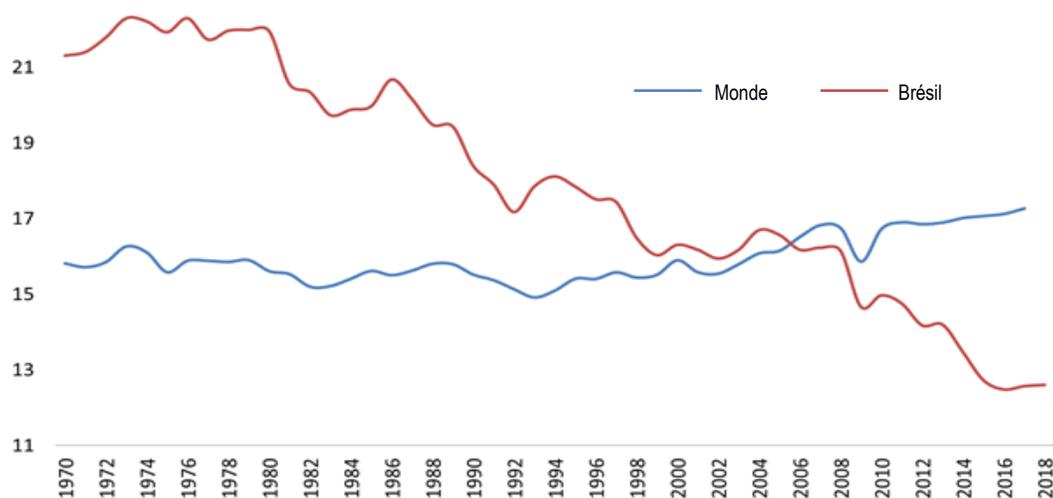
Quasiment tous les pays avancés connaissent un processus de désindustrialisation relatif plus ou moins prononcé. L'industrie pèse en termes relatifs de moins en moins au profit des services de plus en plus sophistiqués. A la différence de ces pays, les pays latino-américains connaissent une désindustrialisation précoce. A l'exception de l'Argentine, elle apparait lorsque le revenu par tête au début de ce processus correspond approximativement à la moitié de celui des pays avancés au moment où débute leur désindustrialisation. La désindustrialisation se traduit par une baisse relative et absolue des emplois industriels, une destruction d'une partie du tissu industriel, une incapacité de produire durablement des produits de haute et moyenne technologie. Elle est la face cachée de l'essor d'économies rentières, plus précisément de comportements rentiers avec la montée en puissance de la financiarisation et des activités primaires destinées à l'exportation. Paradoxalement, lorsque le pays opte vers les exportations de produits manufacturés comme l'a fait le Mexique dans les années 1980, la désindustrialisation se développe dans les secteurs industriels orientés vers le marché intérieur car aucune politique industrielle ne fut mise en œuvre pour intégrer localement des activités d'amont ou d'aval.

Tableau 5. Niveaux du PIB per capita (en dollars US PPA de 1990) au début de la désindustrialisation dans quelques pays de l'OCDE et d'Amérique Latine, 1950-2011.

Pays	Top de la part de l'industrie manufacturière dans le PIB			Top de la part des salariés de l'industrie manufacturière dans le PIB		
	Part (%)	Année	PIB per capita	Part (%)	Année	PIB per capita
Pays développés de l'OCDE						
Canada	23.29	1961	8 833	22.73 a)	1970	12 050
France	25.40 b)	1961	7 718	27.89	1974	13 113
Allemagne (Fed. Rep.)	40.65	1961	7 952	39.39 a)	1970	10 839
Japon	32.63	1970	9 714	27.44	1973	11 434
Espagne	23.33	1972	7 099	27.47	1971	6 618
Suède	26.94	1974	13 885	28.29	1974	13 885
Grande Bretagne	36.90	1955	7 868	41.83	1954	7 619
Etats-Unis	26.47	1953	10 613	27.83	1953	10 613
Pays d'Amérique Latine						
Argentine	34.85	1976	7 965	24.69 c)	1984	7 426
Brésil	32.47	1985	4 914	17.08	1978	4 678
Chili	19.57	1974	4 992	16.80	1976	4 347
Colombie	20.05	1976	3 713	25.95 d)	1978	4 042
Mexique	23.34	1988	5 771	19.56	2000	7 275
Pérou	21.51	1988	3 766	23.24 e)	1986	3 946
Uruguay	23.42	1986	6 015	30.57	1974	5 123
Venezuela	30.85	1986	8 725	17.18	1987	8 805

Source: calculs effectués par Victor Krasilshchikov (2020) à partir des données de l'UNCTAD and de ILO (for 1970-2011); for UK and US in the 1950s-60s: UK Central Statistical Office (1961: 105-107, 130, 239, 243), (1965: 107), (1970: 118, 279, 285); US Bureau of the Census (1956: 296), (1959: 304, 307), (1961: 203, 207, 301, 304), (1965: 326); OCDE (1979: 7-8, 103-104, 195-196); MoF (1998, table 6.1); GGDC (2013).

Notes: a) Approved data before 1970 are not available. b) Data borrowed from Institut national de la statistique et des études économique. Bases des données. Les comptes nationaux annuels base 2010. c) Gran Buenos Aires. d) 7 main cities in the country. e) Lima and suburbs.

Graphique 2. Valeur ajoutée de l'industrie de transformation en pourcentage du PIB, 1970-2014

Source: ONU (The National Accounts Main Aggregates Database); IBGE.

Pourquoi la désindustrialisation précoce, quels effets sur la croissance?

La désindustrialisation n'est pas un processus linéaire. Elle est irrégulière, différente selon les grands pays latino-américains.

Au Mexique, la désindustrialisation concerne les entreprises orientées vers la satisfaction de la demande intérieure. A l'inverse les biens industriels croissent à mesure que la demande des Etats-Unis et du Canada s'intensifie. On a donc un double processus: désindustrialisation et industrialisation. La séparation entre marché intérieur et marché extérieur est nette du fait de l'absence de relations entre ces deux marchés, sauf en partie pour le secteur automobile. En Argentine, les deux processus de désindustrialisation et industrialisation ne sont pas concomitants. La désindustrialisation est plus importante que dans les autres pays, mais à une phase de désindustrialisation succède une phase, relativement brève, de ré-industrialisation lors de la sortie de la crise du Plan de convertibilité au début des années 2000, puis de nouveau une phase de désindustrialisation.¹⁵ Au Brésil, la désindustrialisation est irrégulière: relativement prononcée à partir de 1985 à 1996, freinée ensuite puis de nouveau, mais de manière plus atténuée ensuite (Salama, 2012b).

Pourquoi constate-t-on une désindustrialisation précoce dans les économies semi-industrialisées latino-américaines?

Trois variables agissent directement sur le coût unitaire du travail et donc sur la compétitivité de l'industrie:¹⁶ le taux de change réel par rapport au dollar, le taux de salaire et la productivité du travail. Le taux de change a tendance à s'apprécier par rapport au dollar

¹⁵ Plus précisément, entre 1935 et 1974, la production industrielle argentine augmente de 532%. Cette période se caractérise par un régime de croissance bien particulier, dit de substitution des importations. L'essor de l'industrie substitutive aux importations n'est pas continu. Il est entrecoupé de phases de stagnation (1948-1952, 1959, 1963 et 1966). Dans la période qui suit (1975-1991) - avec l'avènement de la dictature militaire - on observe une baisse de la production industrielle (-16%) et d'amples fluctuations. A l'inverse, l'implosion du plan de convertibilité au début des années 2000 se traduit par une très dévaluation, l'industrie, de nouveau protégée par le taux de change dévalué, croît fortement. Au total entre 1935 et 2012, la production industrielle croît de 945%. A partir de 1974, elle perd des emplois et sa participation dans le PIB baisse. Cependant, à partir de 2002, la situation change. L'Argentine se réindustrialise mais dès la seconde décennie du millénaire la situation change de nouveau (Grana, 2015). Selon l'UNIDO (2019), l'indice de l'industrie de transformation passe de 100 en 2010 à 97 en 2017, avant la crise de 2018. Entre les mêmes dates, cet indice en Chine continentale passe de 100 à 165... Ainsi que les autres pays latino-américain, en ayant opté pour une reprimarisation de son économie, l'Argentine ne suit pas le parcours emprunté par les pays asiatiques, elle se spécialise (de nouveau) sur les produits de rente au détriment de son tissu industriel. Le constat est implacable. Le parcours économique de l'Argentine ne lui permet pas de s'insérer de manière positive dans la division internationale du travail (Piñeiro & Rozenwurcel, 2015).

¹⁶ Selon les calculs effectués par Frenkel et Rapetti (2011), l'appréciation du taux de change réel est une cause prépondérante de la hausse du coût unitaire du travail entre 2002 et 2010, suivi du différentiel de productivité. La productivité du travail croît en effet moins au Brésil, au Chili, en Argentine et en Colombie que dans les pays avancés ou bien en Chine, suivi enfin de la hausse des salaires plus prononcée que celle de la productivité dans certains pays comme le Brésil et l'Argentine. Rappelons que tant le niveau moyen que la croissance de la productivité du travail sont très faibles en Argentine - ainsi d'ailleurs que dans les autres pays latino-américains. Selon Coatz et Scheingart (2016), au taux de change peso-dollar 2005, si la croissance de la productivité du travail dans le secteur industriel est de 3% par an aux Etats-Unis et de 4% en Argentine, il faudrait 101 ans pour annuler le différentiel de productivité entre ces deux pays, et s'il était de 10% par an en Argentine, il faudrait 15 ans. Le problème est qu'on est loin des 3% par an (*ibidem*, p. 43).

sur une période assez longue (Bresser-Pereira, 2019), entrecoupé cependant de crises de change parfois sévères ou bien comme à la fin des années 2010 d'une dépréciation de la monnaie. La croissance de la productivité du travail est très faible, le taux de salaire dans l'industrie croît au Brésil et en Argentine – des années 2000 à 2015 – au-delà de la croissance faible de la productivité du travail.¹⁷ Ce n'est pas le cas du Mexique (Moreno-Brid *et al.*, 2019). L'appréciation de la monnaie face au dollar, l'augmentation des salaires et la très faible croissance de la productivité, plombent la compétitivité des entreprises.¹⁸ Leur rentabilité est affectée en moyenne, d'où l'insuffisance des investissements productifs et les choix opérés vers la finance, la fuite de capitaux, la consommation ostentatoire (Schorr & Wainer, 2018) se traduisant par la destruction de pans entiers du tissu industriel et le licenciement des salariés (Salama, 2012c, 2017, 2019).

A ces facteurs directs s'ajoute la baisse drastique des investissements publics depuis un quart de siècle dans le secteur infrastructurel (chemins de fer, routes et énergie), l'investissement public n'étant pas considéré comme un inhibiteur à l'investissement privé mais comme un obstacle à son essor. L'insuffisance des investissements dans les infrastructures constitue aujourd'hui un blocage sérieux à une reprise économique durable comme le souligne la Banque Mondiale dans ses différents rapports.

Lorsque le tissu industriel est peu dense et qu'il existe une grande variété de ressources naturelles, comme c'est le cas dans quelques rares pays latino-américains, comme le Pérou, l'augmentation du cours des matières premières et l'accroissement des volumes exportés ont des effets positifs sur le taux de croissance. Les importations massives qu'autorisent les recettes d'exportations en forte hausse, facilitées par l'appréciation de la monnaie nationale face au dollar, ont peu d'effets destructifs sur le tissu industriel puisque celui-ci est peu dense. Au total le taux de croissance peut être relativement élevé. La variété de ressources naturelles atténue les effets négatifs d'une baisse du cours des matières premières pour une raison simple: les cours ne baissent pas tous en même temps, certains peuvent continuer à croître alors que d'autres fléchissent. Ce n'est pas tout à fait le cas pour ce qui concerne les volumes exportés: ceux-ci dépendent de la demande internationale, elle-même fonction de la conjoncture du, des, pays importateurs. Lorsque la demande provient d'un seul pays pour l'essentiel, alors la dépendance se traduit par une forte vulnérabilité.

¹⁷ Les données moyennes ne sont pas toujours pertinentes. La dispersion autour de la moyenne est particulièrement élevée dans les économies semi-industrialisées, davantage que dans les économies avancées. Les niveaux de productivité sont très différents selon les secteurs et au sein de secteurs, ainsi que les salaires à qualification équivalente, selon la taille des entreprises et leur nationalité (OCDE-ECLAC, 2012). Le taux de change influe surtout sur les secteurs exposés mais différemment selon que la part des importations est plus ou moins importantes dans la production d'une marchandise.

¹⁸ Ce n'est donc pas l'augmentation des salaires seule qui affecte la compétitivité mais le rapport entre ces trois variables. Une augmentation plus importante de la productivité et le maintien d'un taux de change déprécié peut conduire à une amélioration de la compétitivité y compris si les salaires augmentent dans certaines limites.

Lorsque le tissu industriel est relativement conséquent, les effets de la désindustrialisation sur le taux de croissance sont différents. Plusieurs facteurs expliquent cette spécificité. La reprimarisation, via ses effets sur la baisse de la compétitivité des produits industriels, affaiblit le tissu industriel de manière spécifique. L'appréciation de la monnaie nationale, la hausse des salaires réels au-delà d'une croissance faible de la productivité du travail dans le secteur industriel, affecte surtout les secteurs produisant des biens de moyenne-haute (machines et équipements électriques, véhicules automobiles, produits chimiques sauf pharmacie, machines et équipements mécaniques, *etc.*) et haute technologie (aéronautique et espace, pharmacie, matériel informatique, *etc.*). En règle générale le solde de la balance commerciale de l'industrie de transformation devient rapidement négatif à cause surtout de la montée en puissance des importations nettes des exportations de biens de moyenne (plus particulièrement ceux de moyenne-haute) et haute technologie. Ce fut le cas dès 2008 au Brésil (IEDI, 2020, janvier 31), au Mexique et en Argentine (Lindenboim & Salvia, 2015; Shorr & Wainer, 2018).

Il faut certes affiner l'analyse: ce n'est pas parce que les importations nettes des exportations de produits à moyenne haute et haute sont de plus en plus négatives que le signal donné soit négatif également. Bien au contraire, les importations nettes négatives pourraient signifier un effort vers davantage de modernisation et l'essor consécutif des branches à fort potentiel de croissance. Ce n'est malheureusement peu ou prou le cas en Amérique latine. Les importations nettes sont davantage le signe d'une désindustrialisation affectant surtout les secteurs à fort potentiels. Elles se font au détriment de ces secteurs, elles ne permettent pas ou si peu leur croissance à la hauteur de ce qui serait nécessaire pour que le tissu industriel soit transformé vers davantage de complexité.¹⁹ Ainsi que nous l'avons vu la complexité des exportations baisse alors que celle des pays asiatiques s'accroît.²⁰

Aussi la désindustrialisation peut-elle s'accompagner pendant un temps d'une hausse du taux de croissance du PIB. Ce fut le cas sous les présidences de Lula au Brésil (2003-2011). Mais cette hausse relative est modérée, de l'ordre d'un point en moyenne par rapport aux années 1990. La relation entre reprimarisation, désindustrialisation et taux de croissance est en fait plus complexe.

¹⁹ L'industrie de transformation croît de 2004 à 2008 au Brésil, chute ensuite, se redresse légèrement et s'effondre en 2015 et 2016, sa récupération est très faible ensuite. *Ces mouvements sont amplifiés à la hausse et à la baisse pour les industries de haute technologie et celles de moyenne haute technologie.* Ce n'est pas le cas pour les autres industries, celles de moyenne-basse (construction, réparation navale, caoutchouc et plastiques, produits métalliques, *etc.*) et de basse technologie (alimentation, boisson, textile, bois, *etc.*), cette dernière résistant légèrement mieux à la crise ces dernières années dans la mesure où elle ne s'effondre pas. Elle baisse moins qu'en moyenne l'industrie de transformation. Au total, on observe que les industries de haute technologie et surtout de moyenne –haute technologie connaissent une progression très importante de leur production jusqu'à la veille de la crise de 2008. Mais cette progression est en deçà de celle des importations et donc de la demande domestique. Sur ces produits, la désindustrialisation est donc relative au moins jusque cette date.

²⁰ Pour plus de détails voir IEDI (2020, janvier 24).

Les effets délétères de la reprimarisation sur la rentabilité de l'industrie, ainsi que l'absence de politique industrielle significative, mais aussi les politiques économiques fluctuantes selon les conflits d'intérêt, se traduisent par une crise économique. Au final, avec la reprimarisation, sans politique industrielle et de change pour contrecarrer ses effets négatifs, sans réforme fiscale, la vulnérabilité s'accroît, les capacités de rebond s'affaiblissent en raison de l'affaiblissement du tissu industriel et de la perte de poids des secteurs à haute technicité, ce qui explique la tendance à la stagnation économique sur le long terme (Salama, 2016, 2019).

Le cas du Mexique est particulièrement emblématique

Afin de surmonter la crise due à une dette externe devenue insoutenable, le gouvernement mexicain a libéralisé l'ensemble de ses marchés dans les années 1980. L'ouverture externe a fortement augmenté alors même que le tissu industriel mexicain était particulièrement affaibli par la crise de la dette et la fin des aides diverses dont bénéficiaient l'industrie. Le Mexique est devenu ainsi le plus ouvert des grands pays latino-américains au commerce international.

Contrairement aux enseignements de la *doxa*, le taux de croissance du PIB n'a pas augmenté, bien au contraire. Des années 1950 aux années 1970, celui-ci était particulièrement élevé alors que l'économie du pays était peu ouverte. Ce n'est qu'ensuite, avec l'ouverture de son économie en absence de politique industrielle, que le taux de croissance a fortement fléchi (Calvo, 2019). La tendance à la stagnation économique a été dès lors une des plus prononcée d'Amérique latine.

Le Mexique s'est spécialisé dans l'exportation de produits manufacturés relativement sophistiqués, davantage que ceux exportés par les autres pays latino-américains. En toute logique, ces exportations auraient du permettre une insertion positive dans la division internationale du travail, source d'une croissance plus élevée. Ce n'est pas ce qui s'est passé. En fait, la sophistication des biens exportés n'est qu'apparente. On est en présence d'une *illusion d'optique* qui s'efface dès lors qu'on considère non pas l'exportation des biens mais l'exportation de la valeur ajoutée produite dans le pays. L'essentiel des exportations de biens industriels – à l'exception notable du secteur automobile où l'intégration est plus élevée – est constitué de biens assemblés. Il y a donc peu de peu d'effets d'entraînement, le degré d'intégration nationale est réduit aux acquêts. Les biens exportés ne sont qu'apparemment sophistiqués, ce que confirment d'ailleurs les données concernant son effort en recherche et développement par rapport au PIB d'Amérique latine que nous avons vues.

La libéralisation du commerce extérieur, le choix fait de se spécialiser dans les exportations de biens industriels assemblés et de ne pas avoir choisi d'accroître leur degré d'intégration comme le firent la Corée du Sud, Taïwan et aujourd'hui la Chine, l'absence donc de politique industrielle, expliquent la léthargie de la croissance du PIB. Ce n'est donc pas un

jeu à deux (plus d'ouverture, davantage de croissance), mais à trois (plus d'ouverture, plus d'Etat et davantage de croissance) qu'il faut considérer.

Encadré 6. En privilégiant le retrait de l'Etat, le Mexique passe à côté de la modernisation

Matamoros-Romero (2019) rappelle les arguments évoqués au début des années 1980 pour justifier le retrait de l'Etat au Mexique sous la présidence de Salinas de Gotari. Selon Aspe, secrétaire à la programmation du président et théoricien du retrait de l'Etat, le Mexique n'avait plus besoin de l'intervention de l'Etat pour permettre que les effets d'amont et d'aval (le fameux "casse-tête" ou encore le puzzle d'Hirschman, 1958) puissent s'accomplir et le développement économique se réaliser. Le Mexique serait entré dans une seconde étape rendant l'intervention de l'Etat superflue, voire contre-productive.

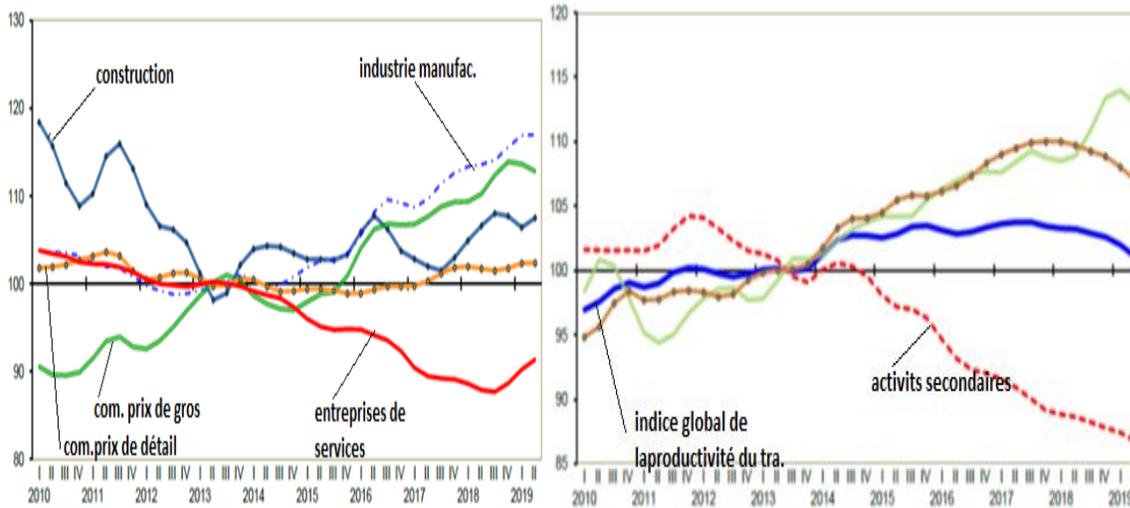
"Dans l'exemple de Hirschman, une fois que les "casse-tête", parties du puzzle, ont été résolus, les pièces restantes commencent à se mettre en place presque automatiquement. Ce que cela signifie en ce qui concerne le rôle de l'Etat dans le développement économique, c'est que après une période initiale de protection et d'intervention de l'Etat, la croissance ne réagit plus aussi fortement à l'interventionnisme accru qu'il l'a fait pendant les premiers stades de l'industrialisation. En outre, cette analyse transmet l'idée que, compte tenu du cadre institutionnel de base, le soutien indirect à l'activité économique par la déréglementation, la privatisation, la libéralisation du commerce et un environnement concurrentiel qui, par une participation directe de l'Etat dans les activités productives." (Aspe & Gurría, 1993, p. 9 cité par Matamoros-Romero, 2019, p. 16, traduit pas PS).

Les auteurs oublient de rappeler que pour Hirschman les "casse-têtes" évoqués ne peuvent se comprendre qu'en dynamique, autrement dit qu'ils sont infinis. Ils se reproduisent en effet à chaque fois qu'un effet d'amont ou d'aval s'est réalisé grâce à l'aide de l'Etat. D'autres apparaissent générés par eux. Dès lors le développement s'identifie à la densité de ces effets d'amont et d'aval. C'est à ce titre seulement que le tissu industriel peut acquérir de la force et permettre une forte croissance, génératrice d'emplois et d'augmentation des revenus du travail. Or comme le montre Matamoros-Romero, tel n'a pas été le cas au Mexique depuis le retrait de l'Etat. Lorsqu'on compare deux périodes, 1996 et 2011, il y a relativement peu de changements tant vers l'aval que vers l'amont, la "modernisation" annoncée par le retrait de l'Etat n'a pas eu lieu. Les effets d'amont et d'aval ne se sont pas ou peu réalisés, ce sont les importations et les exportations de produits semi-ouvrés qui se sont substitués à une matérialisation possible de ces effets, fût-elle partielle, devenus très difficiles en l'absence d'une intervention de l'Etat. L'industrie d'exportation, mise à part quelque peu le secteur automobile, a fonctionné comme "économie d'enclave" (Calvo, 1999, p. 589), d'où le peu d'effets d'entraînement (Ibarra, 2008) et la faible croissance qui s'en suit (Romero, 2020).

Spécialisé dans l'exportation de biens industriels assemblés, le Mexique s'est industrialisé et pourtant on peut considérer qu'il s'est aussi désindustrialisé. A l'exception notable de son secteur automobile, le marché intérieur n'est pas connecté au marché extérieur et vice et versa. Le marché intérieur subit la concurrence extérieure, nombre d'entreprises ferment faute de compétitivité suffisante, des secteurs entiers disparaissent remplacés par des importations de biens finaux et intermédiaires. Les causes sont les mêmes que celles analysées par des pays plus fermés comme l'Argentine et le Brésil ou bien la Colombie: insuffisance d'investissements productifs avec pour conséquence une faible croissance de la

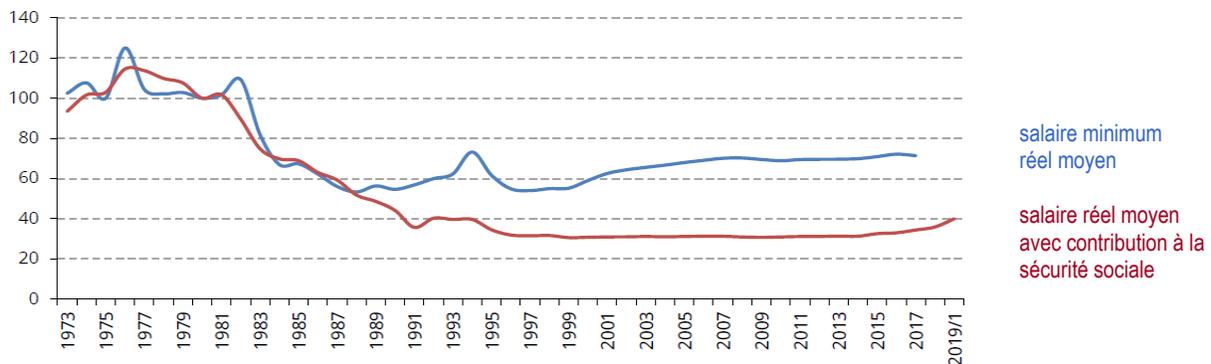
productivité du travail, taux de change apprécié avec pour effet que les salaires en dollars paraissent trop élevés quand bien même ils seraient faibles en monnaie locale. Le couple productivité-salaires en dollars joue donc en faveur d'une désindustrialisation sur le marché intérieur. Le marché extérieur,²¹ coupé du marché intérieur, ne favorise pas d'effets *clusters*, il n'y a pas de dynamisation du marché intérieur du fait de l'absence d'intégration économique et ce faisant de croissance soutenue et durable.

Graphique 3. Indices du coût unitaire du travail (gauche), productivité du travail (droite) global, activités secondaires, primaires et services. Mexique, 1^{er} trim. 2010–2^o trim. 2019



Source: INEGI. Note: 2013=100 (série tendance-cycle).

Graphique 4. Salaire réel moyen et salaire minimum. Mexique, 1973-2019/1 (1980=100)



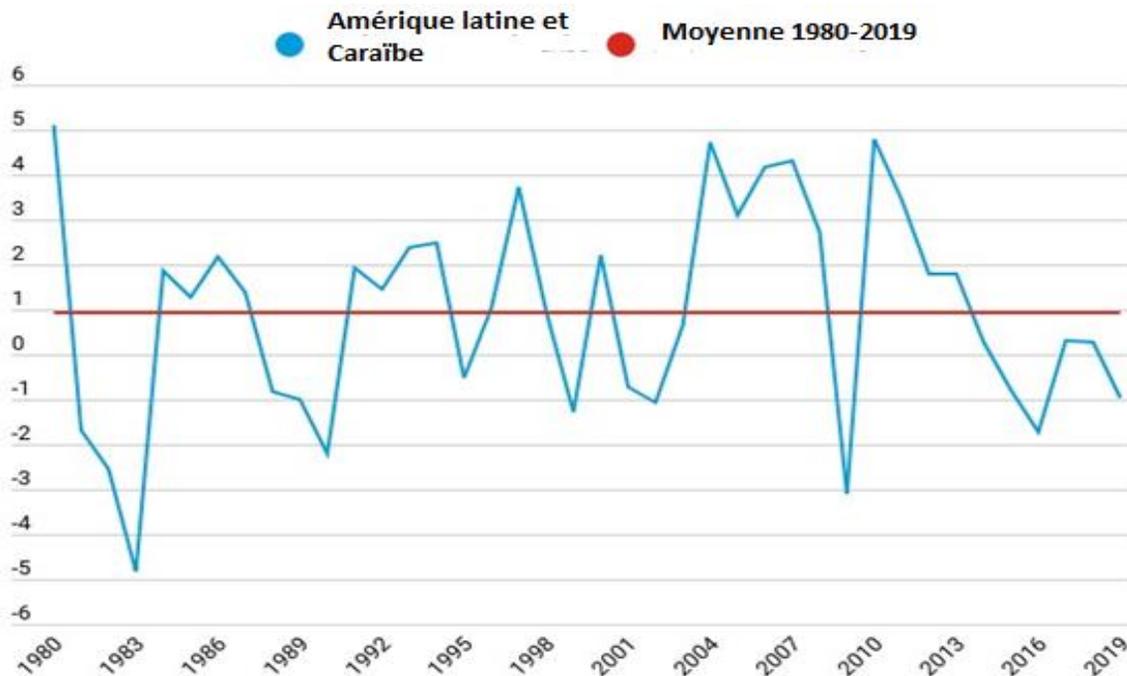
Source: INEGI; IMSS; STPS. Faite par Moreno-Brid *et al.* (2019).

²¹ La seule grande différence par rapport aux années 1990, est que le Mexique n'est plus l'atelier d'assemblage exclusif des Etats-Unis. Un troisième acteur s'est inséré: la Chine. La Chine exporte à la fois pour le marché intérieur des biens de consommation, des biens intermédiaires qui participent à la désindustrialisation de son marché intérieur, mais aussi de plus en plus de produits intermédiaires qui assemblés avec des biens exportés par les Etats-Unis au Mexique sont réexportés ensuite aux Etats-Unis, ce qui explique à la fois le fort excédent à la fois de ce pays vis-à-vis des Etats-Unis et son déficit abyssal vis-à-vis de la Chine (pour un dollar exporté en Chine, le Mexique importe 9 dollars de biens) et l'exigence de renégociations de l'accord liant le Mexique, le Canada, et les Etats-Unis de la part de l'administration Trump. (Ramírez Bonilla, 2017).

5. La forte volatilité explique-t-elle le faible taux de croissance du PIB par tête sur longue période?

En Amérique latine, la relation entre d'une part des fluctuations importantes et un taux de croissance moyen du PIB par tête sur longue période est nette comme on peut le voir dans le graphique ci-dessous.

Graphique 5. Taux de croissance du PIB par tête en Amérique latine et aux Caraïbes, 1980-2019
(calculé en dollars PPA de 2011)



Source: FMI et base de données de *Perspectives économiques de l'économie mondiale*.

A l'inverse les pays asiatiques connaissent de faibles fluctuations et une forte croissance du PIB sur longue période.

L'écart type est souvent utilisé comme indicateur de volatilité. Les économies asiatiques connaissent une faible volatilité et croissance forte sur des longues périodes: Chine (1971-1979 et 1980-2004) et Taiwan (1976-2000) par exemple, et, sur des périodes un peu plus courtes, quelques pays latino-américains (l'Argentine de 1991 à 1998, le Brésil de 1966 à 1980, le Mexique de 1964 à 1981). Selon Saludjian (2003), à l'exception de l'Argentine, la conjonction d'une volatilité faible et d'une croissance élevée correspond à une époque antérieure à la crise de la dette (1982) en Amérique latine. Enfin, on observe que parfois une faible volatilité, sur des périodes plus courtes, s'accompagne d'une croissance également faible, c'est le cas du Brésil (1998-2004) et au Mexique (1999-2004).

Zettelmeyer (2006) montre que les périodes où la croissance par tête dépasse 2% par an sont moins importantes en Amérique latine qu'en Asie et surtout moins longues depuis 1950. Selon ses travaux, on dénombre depuis 1950, 10 périodes de croissance à plus de 2% par tête en Amérique latine contre 11 en Asie, leur durée moyenne est dans le premier cas de 13,9 mois alors qu'elle atteint 26,1 mois dans le second, enfin dans 30% des cas ces phases d'essor dépassent 15 ans en Amérique latine contre 73% en Asie. Solimano et Soto (2005) de même notent que le pourcentage d'années de crise (taux de croissance négatif) sur la période 1960-2002 est de 42% en Argentine, de 29% au Brésil mais seulement de 7% en Corée du Sud et de 5% en Thaïlande.

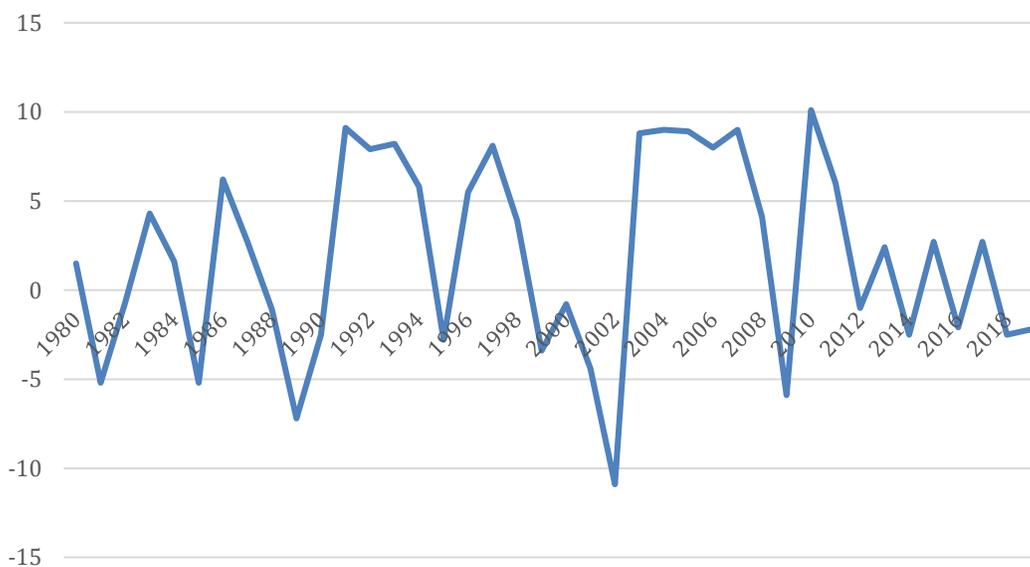
Enfin la CEPAL montre dans son rapport de 2008 que l'écart type du taux de croissance moyen entre 1991 et 2006 est particulièrement élevé en Argentine (6,29%) et plus faible au Brésil (2,02%) et au Mexique (3,05%).

La volatilité de la croissance n'est pas la même en Argentine, au Brésil et au Mexique

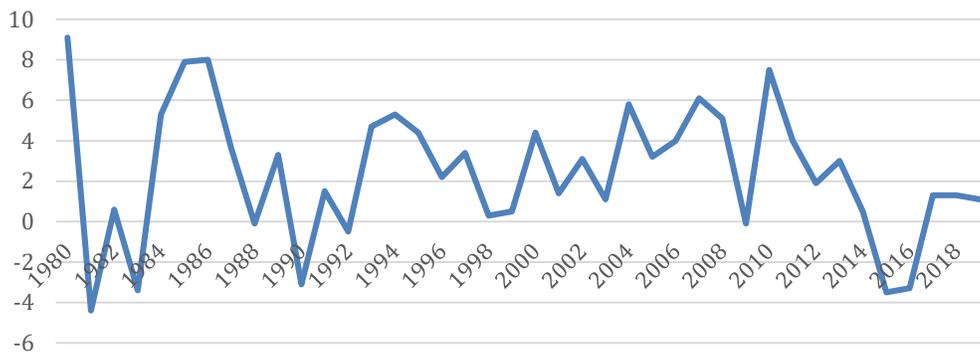
En Argentine, des phases de forte croissance succèdent à des périodes de crises profondes, ainsi qu'on peut le voir dans le graphique ci-dessous.

Dans une perspective historique, la volatilité de la croissance au Brésil est un peu moins prononcée qu'en Argentine. De mauvaises politiques macroéconomiques ont contribué au ralentissement survenu au début des années 2010 (Serrano & Summa, 2015).

Graphique 6. Taux de croissance annuel (%) du PIB. Argentine: 1980-2019



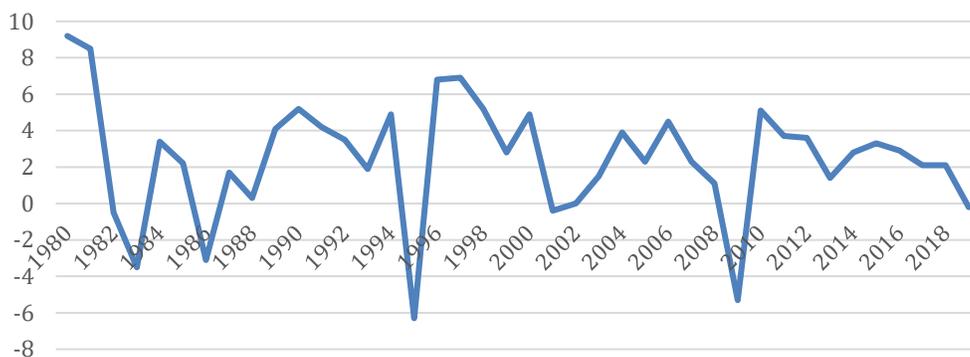
Source: World Bank Data.

Graphique 7. Taux de croissance annuel (%) du PIB. Brésil: 1980-2019

Source: World Bank Data.

La volatilité du PIB mexicain est relativement faible, comparée à celle de l'Argentine (et ces dernières années, il a été inférieur à celui du Brésil). Au cours des trois dernières décennies, seules les années 1993-1995 (effet *tequila*, nom donné à la crise provoquée par un double déficit très important de la balance des comptes courants et du budget) et 2009 (contagion internationale de la crise dite des *subprime*) se caractérisent par des taux de croissance fortement négatifs. Au cours de la décennie 2010, les variations du taux de croissance annuel du PIB mexicain étaient faibles jusqu'en 2018.

32

Graphique 8. Taux de croissance annuel (%) du PIB. Mexique: 1980-2019

Source: World Bank Data.

Retour sur l'Argentine

Le taux de croissance moyen sur longue période de l'Argentine est en deça de la moyenne des pays latino-américains, nous l'avons vu. La volatilité de sa croissance est particulièrement importante (OCDE, 2019). Alors que dans le cas du Mexique, le couple industrialisation pour exporter – désindustrialisation au niveau du marché intérieur explique le faible taux de croissance, en Argentine il semble que ce soit surtout la multiplication des phases de «*stop and go*» qui fonde la faible croissance moyenne.

En Argentine il y a une relation de cause à effet entre la très forte volatilité et la faiblesse de la croissance. *Le problème se déporte alors sur l'analyse des causes de la très forte volatilité.* Elles sont différentes selon les périodes et les régimes de croissance.

1) L'économie d'exportation de matières premières est particulièrement vulnérable. Le solde de la balance commerciale, et le plus souvent le montant des recettes fiscales, dépendent de l'évolution des prix des matières premières et de leurs volumes exportés, ainsi que de la diversification des ressources naturelles dont dispose le pays. Les exportations de matières premières de l'Argentine sont de plus en plus importantes en termes absolus et relatifs depuis les années 2000. Les pays spécialisés dans l'exportation de matières premières sont dans une situation passive, sauf s'il sont dans une position de monopole, ce qui n'est pas le cas de l'Argentine fortement concurrencée sur le soja par le Brésil et les Etats-Unis. Ils ne peuvent pas ou peu agir sur le cours et les volumes sauf à augmenter ou diminuer les volumes exportés. Ils subissent les prix définis sur les marchés internationaux. Ce sont fondamentalement des économies rentières.

A l'inverse, l'industrialisation diminue la vulnérabilité mais le protectionnisme conduit souvent à de nouveaux comportements rentiers sauf si l'Etat adopte une politique industrielle visant à transformer le tissu industriel pour l'insérer dans la division internationale du travail en favorisant la production de produits à haute technologie dont les élasticités de la demande par rapport au revenu sont élevées. La vulnérabilité est fonction à la fois de la composition des exportations, plus celles des matières premières est importante plus elle est élevée; plus les exportations de produits industriels augmentent moins elle est importante à la condition toutefois que la structure de ces exportations évolue favorablement (Fernandez & Curado, 2019) ce qui a été peu le cas, nous l'avons vu.

2) La reprimarisation des économies dans les années 2000 augmente la vulnérabilité. Pendant longtemps les gouvernements ont cru que la contrainte externe avait disparu en raison à la fois de la forte hausse du cours des matières premières et l'augmentation des volumes exportés dus à la demande en très forte croissance des économies asiatiques.

Les fluctuations – le “*stop and go*” – s'expliquent essentiellement par la contrainte externe. Le déficit croissant de la balance commerciale et la crainte des investisseurs qu'une telle situation puisse durer provoquent des dévaluations plus ou moins importantes. Dans des conditions proches du plein d'emploi, la dévaluation est un facteur important de hausse des prix (ce que les économistes nomment par l'expression anglo saxonne de *pass through*²²). De crainte que la hausse des prix n'érode et efface la compétitivité prix retrouvée par la dévaluation, la politique économique le plus souvent préconisée est d'intervenir sur la politique monétaire et la politique budgétaire; la hausse des taux d'intérêt devrait permettre que des capitaux qui avaient fui, reviennent et la politique budgétaire restrictive devrait contenir la

²² Voir l'analyse réalisée par Deppec-Bradesco (Jancsó, 2019, março 27).

demande et réduire de ce fait l'inflation. Ces deux politiques en fait provoquent une récession, d'où le qualificatif utilisé par le courant structuraliste de la CEPAL de dévaluation récessive et de leur opposition, tout au moins jusqu'aux années 1980 incluses d'une telle politique (Keifman, 2007).

Au bout d'un certain temps les effets positifs sur la croissance d'une reprise des exportations l'emportent sur les effets négatifs d'une contension de la demande interne, d'autant plus qu'avec la reprise de la croissance les salaires et l'emploi augmentent de nouveau et provoquent de nouveau une perte de compétitivité, un déficit croissant de la balance commerciale et à nouveau une dévaluation.

En fait ce n'est pas la dévaluation en elle-même qui est à l'origine de fluctuations importantes. L'implosion du plan de convertibilité au début des années 2000 avec la forte dévaluation n'a conduit ni à une hausse des prix durables, ni à une récession, bien au contraire. L'augmentation des prix a été de courte durée et la croissance a été vive et relativement durable, ce n'est que dans les années 2007-2008 que la reprise inflationniste est devenue un problème. La compétitivité retrouvée grâce la dévaluation n'est que de courte durée tant qu'elle n'est pas accompagnée par un progrès sensible de la productivité de l'industrie. Dit autrement, la compétitivité retrouvée vient de la baisse des salaires exprimée en dollar à laquelle s'ajoute les effets de l'accélération de la hausse des prix suite à la dévaluation. Mais le salaire n'est qu'une des variables qui explique la compétitivité. Deux autres variables contribuent directement à une amélioration de la compétitivité, la hausse de la productivité et le maintien d'un taux de change sous-évalué auxquelles s'ajoutent d'autres variables qui indirectement jouent un rôle important: le niveau de l'éducation, les infrastructures physiques. La forte croissance des années 2000 s'explique précisément par le maintien d'un taux de change sous-évalué et par l'utilisation de fortes capacités de production oisives et la rembauche de salariés mis au chômage dès la fin des années 1990. Les limites de la croissance sont dans l'incapacité d'améliorer la productivité et de procéder à une mutation du tissu industriel vers des secteurs dynamiques à haut coefficient de recherche (Coatz *et al.*, 2018; Lindenboim & Salvia, 2015, notamment l'étude de Grana).²³ Par contre si l'élasticité de la demande de l'étranger est faible et si l'élasticité de l'offre est insuffisante parce que le tissu industriel a été profondément détérioré, alors la dévaluation tarde à impulser une croissance des exportations. C'est ce qui s'est passé alors de la crise de change de 2018, ce n'est qu'en mai 2019 que la balance commerciale redevient positive, au prix cependant d'une forte crise économique couplée d'une inflation très élevée et de baisses du pouvoir d'achat conséquentes (Salama, 2019).

²³ Remarquons que très souvent les économistes qui calculent les élasticités de l'offre sur des périodes longues le font en supposant que le périmètre de l'industrie reste inchangé, ce qui est loin d'être le cas lorsque la désindustrialisation avance

Conclusion

La tendance à la stagnation ne s'explique pas de la même manière dans les grands pays latino-américains. Elle a des causes communes certes, mais le poids de chacun des facteurs diffère.

D'une manière générale, la reprimarisation a accentué les comportements rentiers des entrepreneurs qui préexistaient. Le taux d'investissement est faible, il s'en suit une financiarisation plus importante et une désindustrialisation, celle-ci a des effets à long terme sur la croissance. Cela concerne plus particulièrement l'Argentine, le Brésil et dans une moindre mesure le Mexique, la main d'œuvre "exportée" étant sa matière première.

Le couple industrialisation-désindustrialisation au Mexique ne procure pas les effets qu'on pourrait attendre en termes de points de croissance. La raison est le retrait de l'Etat et donc des effets *clusters* peu importants, ne se réalisant pas au bénéfice des importations. Reste une industrialisation par "assemblage" incapable de compenser les effets délétères de la désindustrialisation.

La très forte volatilité a des effets négatifs sur la croissance. Le "stop" laisse des marques profondes et le "go" ne permet pas de retrouver les Cela concerne l'ensemble des pays mais plus particulièrement l'Argentine.

Enfin et surtout, le facteur le plus important est l'inégalité très importante tant des revenus que des patrimoines. Certes, les inégalités n'étaient pas très importantes dans les pays du cône sud comme l'Argentine – eu égard aux autres pays latino-américains – mais elles le sont devenues depuis les années 1990 et ces pays se sont latino-américanisés... aussi la tendance à la stagnation jusque dans les années 1990 s'expliquaient surtout par la vulnérabilité externe et la fréquence des "stop and go", depuis les inégalités jouent un rôle majeur à l'égal des pays du cône nord latino-américains.

Tableau 6. Causes de la tendance à la stagnation du taux de croissance du PIB.

	Argentine	Brésil	Mexique
reprimarisation	+	++	+
désindustrialisation	+		++
volatilité	+++	+	+
inégalités	+ puis ++	+++	+++

La crise est structurelle en Amérique latine. Aussi seules des réponses situées à ce niveau peuvent permettre de surmonter les obstacles à un développement durable, à une inclusion de ceux, la majorité qui sont rejetés. Ne pas les décider et proposer des réformettes c'est un peu comme mettre un pansement sur une jambe de bois, ce qui a le cas le plus souvent, à l'exception d'intermédiaires où des gouvernements populistes progressistes ont pu

améliorer le sort des plus pauvres, sans toutefois entreprendre des réformes radicales comme celle du système fiscal. Elles sont au nombre de sept:

- 1) L'essor de l'agriculture d'exportation s'est faite au détriment des paysans. L'exploitation des mines s'est réalisée le plus souvent au détriment des populations indiennes. La reprimarisation s'est réalisée au mépris de l'environnement et de la santé des paysans, des mineurs et des populations alentours. Elle s'est traduite par une détérioration de leur santé, par des migrations économiques forcées vers les villes. Imposer des normes environnementales et leur respect est de plus en plus une nécessité de survie.
- 2) Dans le contexte latino-américain où le marché intérieur joue un rôle important, il est nécessaire d'augmenter le pouvoir d'achat provenant du travail. Cette amélioration du pouvoir d'achat peut dynamiser le marché intérieur. Justice sociale rejoint paradoxalement efficacité économique: davantage d'emplois, moins d'informalité.
- 3) Cette amélioration passe surtout par une diminution des inégalités sociales grâce à une réforme fiscale qui ne soit plus régressive et puisse favoriser la solidarité. C'est une nécessité non seulement éthique mais aussi économique.
- 4) Il est nécessaire d'améliorer les capacités du tissu industriel à répondre à la demande accrue en augmentant les dépenses en recherche – développement, en améliorant substantiellement la productivité du travail et le taux d'investissement dans le secteur industriel, les services de haute technologie qui lui sont liés et permettre ainsi que les entreprises puissent produire des biens complexes à haute technologie à l'égal de ce que fit et fait la Corée du sud.
- 5) Une politique industrielle agressive qui fasse des paris sur les industries du futur, qui permette une augmentation de la productivité du travail et une hausse des investissements, conditions nécessaires pour rendre compatibles hausse des revenus du travail et amélioration de la compétitivité.
- 6) Développer une politique de redistribution en faveur des catégories les plus vulnérables.
- 7) Enfin, le choix d'un taux de change sous-évalué est une condition *sine qua non* pour éviter les effets pervers auxquels conduit une monnaie appréciée sur le tissu industriel. Ce n'est pour autant pas une mesure miraculeuse en elle-même. Pour être efficace et permettre la ré-industrialisation doit s'accompagner d'un ensemble d'autres mesures, celles que nous venons de citer.

Des mesures prises isolément les unes des autres ne sont pas efficaces. Le Brésil en est la preuve: la baisse drastique des taux d'intérêt, la dépréciation de sa monnaie ne suffisent pas à relancer l'économie depuis deux ans. C'est l'ensemble de ces mesures qui constitue une rupture. La crise provoquée par la pandémie peut aider à favoriser cette rupture, mais celle-ci impose que des projets alternatifs aient l'appui de mobilisations massives.

"Soyons réalistes, demandons l'impossible", c'est la seule manière de sortir du puits dans lequel les pays latino-américains s'enfoncent depuis tant et tant d'années.

Références

- Afonso, J. R. (2014). Imposto de renda e distribuição de renda e riqueza: as estatísticas fiscais e um debate premente no Brasil. *Revista de Estudos Tributários e Aduaneiros*, 1(1), 28–60.
- Alonso, R. C. (2018). *Privilegios que niegan derechos, desigualdad extrema y secuestro de la democracia en America Latina y el Caribe*. Oxford: Oxfam Internacional.
- Piñeiro, M., & Rozenwurcel, G. (Coord.) (2015). *Argentina: una estrategia de desarrollo para el siglo XXI*. Turmalina. http://www.cari.org.ar/pdf/argentina_desarrollo_siglo21.pdf
- Bénétrix, A. S., O'Rourke, K. H., & Williamson, J. G. (2015). The spread of manufacturing to the poor periphery 1870-2007. National Bureau of Economic Research. *Open Economies Review*, 26, 1–37. <https://doi.org/10.1007/s11079-014-9324-x>
- Birdsall, N., Lustig, N., & Meyer, C. (2014). The strugglers: The new poor in Latin America? *World Development*, 60, 132–146. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2014.03.019>
- Bresser-Pereira, L. C. (2019). Secular stagnation, low growth and financial instability. *International Journal of Political Economy*, 48(1), 21–40. <https://doi.org/10.1080/08911916.2018.1550949>
- Brest Lopez, C., Garcia Diaz, F., & Rapetti, M. (2019). *El desafío exportador de la Argentina*. [Documento de Trabajo n. 190], Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento (CIPPEC), Buenos Aires, Argentina. https://www.cippec.org/wp-content/uploads/2019/12/el_desarrollo_exportador_de_argentina.pdf
- Burchardt, H-J., Dominguez, R., Larrea, C., & Peters, S. (Eds.) (2016). *Nada dura para siempre: neo-extratativismo tras el boom de las materias primas*. International Center for Development and Decent Work (ICDD), Alemania; Universidad Andina Simon Bolivar, Ecuador. Quito: Ediciones Abya-Yala. http://www.burchardt.uni-kassel.de/wp-content/uploads/2016/09/Nada-dura-para-siempre-15_septiembre_2016.pdf
- Calva, J. L. (2019). La economía mexicana en su laberinto neo-liberal. *Revista El Trimestre Económico*, 86(343), 579–622. <https://doi.org/10.20430/ete.v86i343.921>
- Carbonnier, G., Campodónico, H., & Tezanos Vásquez, S. (Eds.) (2017). *Alternative pathways to sustainable development: lessons from Latin America*. (International Development Policy series n. 9). Geneva, Boston: Graduate Institute Publications; Brill-Nijhoff. <https://doi.org/10.4000/poldev.2333>
- Cassini, L., García Zanotti, G., & Schorr, M. (2019). Estrategias de financiarización en las producciones primarias de la Argentina durante los gobiernos del kirchnerismo (2003-2015). *Ciclos en la Historia, la Economía y la Sociedad*, (53), 195–220. <https://ojs.econ.uba.ar/index.php/revistaCICLOS/article/view/1615>
- Coatz, D., García Díaz, F., Porta, F., & Schteingart, D. (2018). Incentivos y trayectorias de cambio estructural. In R. Mercado (Ed.), *Ensayos sobre desarrollo sostenible. La dimensión económica de la Agenda 2030 en la Argentina* (pp. 87-167). Buenos Aires: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo-PNUD. <https://www.undp.org/content/dam/argentina/Publications/Agenda2030/PNUDArgent-EnsayosSDesSost.pdf>

Coatz, D., & Scheingart, D. (2016) La industria argentina en el siglo XXI: entre los avatares de la coyuntura y los desafíos estructurales. [Boletín Informativo Techint, n. 353, pp. 61-100], Buenos Aires, Argentina. <https://core.ac.uk/download/pdf/326318481.pdf>

Conseil d'orientation pour l'emploi (COE) (2017). *Automatisation, numérisation et emploi* (tome 1: Les impacts sur le volume, les structures et la localisation de l'emploi). <https://www.vie-publique.fr/sites/default/files/rapport/pdf/174000088.pdf>

Della Paolera, G., Duran Amoroch, X. D., & Musacchio, A. (2018). The industrialization of South America revisited: Evidences from Argentina, Brazil, Chile and Colombia 1890-2010. [NBER Working Paper n. 24345], 24345, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, USA. <http://www.nber.org/papers/w24345.pdf>

Ding, X., & Hadzi-Vaskov, M. (2017). Composition of trade in Latin America and the Caribbean. [IMF Working Paper n. 17/42], International Monetary Fund. <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2017/03/09/Composition-of-Trade-in-Latin-America-and-the-Caribbean-44728>

Fernandez, D. L., & Curado, M. L. (2019). La matriz de competitividad argentina: evolución de la inserción internacional del país ante la controversia de los recursos naturales. *Revista de la Cepal*, (127), 75-100. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44573/1/RVE127_Fernandez.pdf

Frenkel, R., & Rapetti, M. (2011). Fragilidad externa o desindustrialización: ¿Cuál es la principal amenaza para América Latina en la próxima década? [Serie Macroeconomía del Desarrollo, n. 116], CEPAL. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/5348>

Furtado, C. (1966). *Développement et sous-développement*. Paris: édition PUF.

Gaulard, M., & Salama, P. (2020). *L'économie de l'Amérique latine*. Paris: éditions Bréal.

GGDC (Groningen Growth and Development Centre) (2013). Maddison Historical Statistics. Maddison Project Database 2013. <http://www.ggdc.net/maddison/oriindex.htm>

Grana, J. M. (2015). Evolución comparada del sector industrial argentino y estadounidense, entre el rezago productivo y el deterioro salarial. *H-Industri@*, (17), 34-63. <https://ojs.econ.uba.ar/index.php/H-ind/article/view/839>

Guillen Romo, H. (1994). De la pensée de la Cepal au néolibéralisme, du néolibéralisme au néo-structuralisme, une revue de la littérature sud-américaine. *Revue Tiers Monde*, 35(140), 907-926. <https://doi.org/10.3406/tiers.1994.4929>

Hausmann, R., Hidalgo, C., Bustus, S., Coscia, M., Simoes, A., & Yildirim, M. (2013). *The atlas of economic complexity: Mapping paths to perspectives*. Center for International Development-Harvard University, Harvard Kennedy School, Macro Connections, MIT Media Lab. https://growthlab.cid.harvard.edu/files/growthlab/files/atlas_2013_part1.pdf

Hirschman, A. (1958). *The strategy of economic development*. New Haven: Yale University Press.

Ibarra, C. (2008). La paradoja del crecimiento lento de México. *Revista de la Cepal*, (95), 83-102. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11254/1/095083102_es.pdf

IEDI (Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial). (2020, janvier 24). A complexidade das exportações brasileiras e a concorrência da China. [Carta IEDI n. 972], São Paulo, Brasil. https://iedi.org.br/cartas/carta_iedi_n_972.html

IEDI (Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial). (2020, janvier 31). O retrocesso exportador da indústria. [Carta IEDI n. 974], São Paulo, Brasil. https://iedi.org.br/cartas/carta_iedi_n_974.html

Jancsó, C. (2019, março 27). Argentina: aversão à volatilidade cambial deve continuar a política econômica. [Destaque Depec-Bradesco], Departamento de Pesquisa e Estudos Econômicos, Bradesco, São Paulo, Brasil. https://www.economiaemdia.com.br/EconomiaEmDia/pdf/Destaque_Depec_27_mar_19.pdf

Keifman, S. (2007). Le rapport entre taux de change et niveau d'emploi en Argentine. Une révision de l'explication structuraliste. *Revue Tiers Monde*, 189(1), 93–112. <https://doi.org/10.3917/rtm.189.0093>

Krasilshchikov, V. (2020). *Brazil – emerging forever? A case study of the mid-level development trap*. Switzerland: Springer.

Lindenboim, J., & Salvia, A. (Coords.) (2015). *Hora de balance: proceso de acumulacion, mercado de trabajo y bien estar, Argentina, 2002-2014*. Buenos Aires: Eudeba.

Maurizio, R., & Vásquez, G. (2019). Formal salaried employment generation and transition to formality in developing countries: the case of Latin America. [Employment Working Paper, n. 251], International Labour Office, Geneva. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---ifp_skills/documents/publication/wcms_729748.pdf

MoF (Ministry of Finance of Malaysia) (1998). Economic Report 1998/1999. Kuala Lumpur. <https://www1.treasury.gov.my/index.php/en/archives/1999/item/4824-economic-report-1998-1999.html>

Medeiros, M., Souza, P. H. G. F., & Castro, F. A. (2015). O topo da distribuição de renda no Brasil: primeiras estimativas com dados tributários e comparação com pesquisas domiciliares (2006-2012). *Dados*, 58(1), 7–36. <http://dx.doi.org/10.1590/00115258201537>

Matamoros-Romero, G. R. (2019). El camino mexicano del lento crecimiento económico: una interpretación espuria de la metáfora del desarrollo como un rompecabezas de Albert O. Hirschman, *Ensayo de Economía*, 29(54), 11–28. <http://dx.doi.org/10.15446/ede.v29n54.75957>

Moreno-Brid, J. C. (2015). Cambio estructural para el crecimiento económico: grandes pendientes de la economía mexicana. In R. Cordera (coordinador general). *Más allá de la crisis: El reclamo del desarrollo* (pp. 183-214). Ciudad del Mexico: Fondo de Cultura Económica.

Moreno-Brid, J. C., Monroye-Gomez-Franco, L. A, Salat, I., & Sanchez-Gomez, J. (2019). La evolución de los salarios: causa y reflejo de la desigualdad en México. In A. Bárcena Ibarra y R. Cordera Campos (Coords.). *Memoria del seminario UNAM-CEPAL Cambio de Época. América Latina frente a la hora de la igualdad: avances, retrocesos y desafíos* (cap. VI, pp. 47-67). Ciudad de México: CEPAL. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44800/1/S1900813_es.pdf

- Morgan, M. (2018). Falling inequality beneath extreme and persistent concentration: new evidence for Brazil combining national account, survey and fiscal data, 2001-2015. [WID Working Paper n. 2017/12], Wealth and Income Database. <https://wid.world/document/extreme-persistent-inequality-new-evidence-brazil-combining-national-accounts-surveys-fiscal-data-2001-2015-wid-world-working-paper-201712/>
- Nassif, A., Feijó, C., & Araújo, E. (2017). A structuralist-Keynesian model for determining the optimum real exchange rate for Brazil's economic development process: 1999-2015. *Cepal Review*, 123, 188-208. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/43449/1/RVI123_Nassif.pdf
- OCDE. (1979). *Comptes nationaux des pays de l'OCDE, 1960-1977*. (Vol. II). Paris: Organisation de Coopération et de Développement Économiques.
- OCDE. (2019). *Estudios Económicos de la OCDE: Argentina 2019*. Paris: OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/ff5bc522-es>
- OCDE-ECLAC. (2012). *Perspectives économiques de l'Amérique latine, transformation de l'Etat et développement*. Paris: Organisation de Coopération et de Développement Économiques; Economic Commission for Latin America and the Caribbean. <https://doi.org/10.1787/leo-2012-fr>
- Ramírez Bonilla, J. J. (2017). Mexique – États-Unis, d'une relation bilatérale asymétrique à une triangulation productive avec l'Asie pacifique. *Recherches Internationales*, (110), 149-170. <http://www.recherches-internationales.fr/RI110/RI110RamirezBonilla.pdf>
- Rifkin, J. (2016). *La nouvelle société du coût marginal zero: L'internet des objets, l'émergence des communaux collaboratifs et l'éclipse du capitalisme*. Paris: édition Babel.
- Rodriguez, O. (1988). *La teoria del subdesarrollo de la Cepal*. México, DF: Siglo XXI.
- Romero, J. (2014). *Los límites al crecimiento económico de México*. México, DF: El Colegio de México; UNAM.
- Romero J. (2020). La herencia del experimento neo-liberal. *El trimestre económico*, 87(345), 13-49. <https://doi.org/10.20430/ete.v87i345.1029>
- Ros, J. (2015). La trampa de lento crecimiento y tres reformas recientes. In R. Cordera (coordinador general). *Más allá de la crisis: El reclamo del desarrollo* (pp. 159-182). Ciudad del México: Fondo de Cultura Económica.
- Salama, P. (2006a). Pourquoi une telle incapacité d'atteindre une croissance élevée en Amérique latine, *Revue Tiers Monde*, 185(1), 155-181. <https://doi.org/10.3917/rtm.185.0155>
- Salama, P. (2006b). *Le défi des inégalités. Amérique latine/Asie: une comparaison économique*. Paris: éditions La Découverte.
- Salama, P. (2012a). Globalización comercial: desindustrialización prematura en América Latina e industrialización en Asia. *Comercio Exterior*, 62(6), 34-44. http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/151/7/Nov-Dic_34-44.pdf

Salama, P. (2012b). China-Brasil: industrialização e “desindustrialização precoce”. *Cadernos do Desenvolvimento*, 7(10), 229–251. <http://www.cadernosdodesenvolvimento.org.br/ojs-2.4.8/index.php/cdes/article/view/209>

Salama, P. (2012c). *Les économies émergentes latino-américaines: entre cigales et fourmis*. Paris: A. Colin.

Salama, P. (2015). ¿Se redujo la desigualdad en América Latina? Notas sobre una ilusión. *Nueva Sociedad*, (258), 85–95. https://nuso.org/media/articles/downloads/4.TC_Salama_258.pdf

Salama, P. (2016). Reprimarisation sans industrialisation, une crise structurelle au Brésil. *Argumentum*, 8(2), 114–126. <https://doi.org/10.18315/argumentum.v8i2.12478>

Salama, P. (2017). Novas tecnologias, uma revolução em curso, os efeitos sobre o emprego e os salários. *Cadernos do Desenvolvimento*, 13(22), 151–179. <http://www.cadernosdodesenvolvimento.org.br/ojs-2.4.8/index.php/cdes/article/view/338>

Salama, P. (2019, juillet 29). Amérique latine: goodbye industrie, hello stagnation. *Revue Contretemps*. <https://www.contretemps.eu/amerique-latine-desindustrialisation-stagnation-economique/>

Salama, P. (2020). Notas sobre las ocho plagas latino-americanas. *Controversias y Concurrencias Latinoamericanas*, ALAS, 11(20), 247–261. <http://ojs.sociologia-alas.org/index.php/CyC/article/view/155/180>

Saludjian, A. (2003). *De la volatilité macro-économique à la vulnérabilité sociale: le cas du Mercosur. Une critique du régionalisme ouvert*. [Thèse de doctorat, Sciences Economiques, Université Paris-Nord – Paris XIII]. <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-00120655/document>

Sarabia, A., et al. (2020). Propuesta para crear un comité de fechado de los ciclos económicos. Grupo Técnico de Expertos para el diseño de un Comité para el Fechado de los Ciclos de la Economía de México (GTDCFC). http://internet.contenidos.inegi.org.mx/contenidos/productos/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/nueva_estruc/promo/GTDCFC_2020.pdf

Serrano, F., & Summa, R. (2015). Aggregate demand and the slowdown of Brazilian economic growth in 2011-2014. *Nova Economia*, 25(N. especial), 803–833. <https://doi.org/10.1590/0103-6351/3549>

Kennedy, S. (2017, August). The fat tech dragon: Benchmarking China’s innovation drive. [China Innovation Policy Series], Center for Strategic and International Studies, Washington. <https://www.csis.org/analysis/fat-tech-dragon>

Shorr, M., & Wainer, A. (Eds.) (2018). *La financiarización del capital: estrategias de acumulación de las grandes empresas en Argentina, Brasil, Francia y Estados Unidos*. Buenos Aires: Futuro Anterior. http://www.futuroanterior.com.ar/sites/default/files/la_financiarizacion_del_capital_0.pdf

Schteingart, D. (2018). El rompezadas del mercado laboral latino-americano. *Nueva Sociedad*, (275), 92–106. <https://nuso.org/articulo/el-rompecabezas-del-mercado-laboral-latinoamericano/>

Solimano, A., & Soto R. (2005). Economic growth in Latin America in the Late of 20th Century: Evidence and interpretation. [Serie Macroeconomía del Desarrollo, n. 33], CEPAL. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/5398>

Summers, L. H. (2014). Reflections on the “new secular stagnation hypothesis”. In C. Teuling & R. Baldwin (Eds.), *Secular stagnation: facts, causes and cures* (pp. 27-41). CEPR. <https://voxeu.org/article/larry-summers-secular-stagnation>

Svampa, M. (2017). *Del cambio de época al fin de ciclo, gobiernos progresistas, extractivismo y movimientos sociales en América Latina*. Buenos Aires: Edhasa.

Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2019). *Panorama laboral 2019*. Lima: Oficina Regional para América Latina y el Caribe. https://www.ilo.org/americas/publicaciones/WCMS_732198/lang--es/index.htm

Valladão, A. (2016, june). Climbing the global digital ladder: Latin America’s inescapable trial. [Policy Paper, n. 16/09], OCP Policy Center, Rabat, Marocco. <https://www.policycenter.ma/sites/default/files/OCPPC-PP1609.pdf>

Weiler, J. (1965). *L’économie internationale depuis 1950*. Paris: PUF.

Zettelmeyer, J. (2006). Growth and reforms in Latin America: a survey of facts and arguments. [IMF Working Paper, WP/06/210], International Monetary Fund. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2006/wp06210.pdf>