

Mondialisation de l'économie et renouvellement du concept économique de nation

Yves Crozet

Volume 29, Number 2, 1998

L'économie du XXI^e siècle de François Perroux à la mondialisation

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/703875ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/703875ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (print)

1703-7891 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Crozet, Y. (1998). Mondialisation de l'économie et renouvellement du concept économique de nation. *Études internationales*, 29(2), 225–238.
<https://doi.org/10.7202/703875ar>

Article abstract

Globalization is a huge challenge for the nations. Facing the global competition, all of them, except perhaps the biggest, seem to be unable to define a fair and relevant policy. Nevertheless, we ought to be careful with this pessimistic point of view because globalization is not the twilight of nations. What globalization means is not the end of growth but the necessity to define again the internal mechanisms of solidarity. What is equity and what is efficiency today? By focusing on the french case, this paper shows that answers could be found if we are more explicit in our social choices. The internal cohesion and external competitiveness could be both strengthened by a limitation in the local stinginess.

Mondialisation de l'économie et renouvellement du concept économique de nation

YVES CROZET*

RÉSUMÉ: Avec l'accélération de la mondialisation des économies, les nations semblent de plus en plus impotentes. À l'exception des plus grandes, elles n'auraient plus de réelles marges de manœuvre, notamment dans leurs politiques économiques. Ce constat doit pourtant être plus que nuancé car la mondialisation ne signifie pas le crépuscule des nations. Mais pour relever le défi de la mondialisation, elles doivent aujourd'hui redéfinir les mécanismes de solidarité qui les caractérise. En effet, face à la dynamique des inégalités que développent les marchés, quel principe d'équité retenir? En se concentrant sur le cas français, cet article montre que c'est en rendant plus explicite le modèle de solidarité choisi, en limitant explicitement les avarices micro-économiques que la nation peut défendre à la fois sa cohésion interne et sa position externe.

ABSTRACT: Globalization is a huge challenge for the nations. Facing the global competition, all of them, except perhaps the biggest, seem to be unable to define a fair and relevant policy. Nevertheless, we ought to be careful with this pessimistic point of view because globalization is not the twilight of nations. What globalization means is not the end of growth but the necessity to define again the internal mechanisms of solidarity. What is equity and what is efficiency today? By focusing on the french case, this paper shows that answers could be found if we are more explicit in our social choices. The internal cohesion and external competitiveness could be both strengthened by a limitation in the local stinginess.

Dans les travaux de François Perroux, notamment dans « L'Économie du xx^e siècle », la nation est ambivalente. Lieu de la préférence de structure, elle est un moyen de s'opposer à la seule logique de la domination des grandes puissances ; elle est un espace où une certaine planification est possible. Mais à l'opposé, il est également question de l'avarice des nations, contraire à une croissance économique mieux répartie à l'échelle mondiale.

Avec l'accélération de la mondialisation des économies, grâce à une ouverture croissante des marchés, le propos de F. Perroux semble à première vue obsolète : les nations auraient de moins en moins la possibilité de développer des préférences de structure, et leur éventuelle avarice ne pourrait jouer que contre elles. Cette première approche mérite pourtant d'être plus que nuancée car la mondialisation ne signifie pas le crépuscule des nations. Néanmoins, si la catégorie « nation » reste pertinente dans l'analyse économique contemporaine, ce n'est sans doute plus exactement dans la perspective initiée par François Perroux. Il nous semble en effet que si on peut conserver intégralement ce qu'il propose à travers la notion d'espace économique, la

* Professeur au Département de science économique de l'Université Lumière Lyon 2, France.

problématique implicite qu'il a développée dans de nombreux travaux exige un certain renouvellement¹. Dans la logique de F. Perroux, en effet, les nations existent ; ce sont certes des armistices institutionnels et, donc à ce titre, fragiles. Mais elles apparaissent un peu comme des boîtes noires, où l'on ne sait pas comment s'est déterminé le compromis entre les forces sociales et politiques. Comme l'ont montré certaines des propositions faites par F. Perroux à la fin de sa vie, les nations étaient considérées comme une réalisation durable dont la mission principale était de construire un ordre international où pourrait se prolonger la logique nationale du compromis institutionnel dans des organisations supranationales qui bénéficieraient de transferts partiels de souveraineté.

Il s'agit sans doute d'une vision trop linéaire, et sans doute trop normative de l'Histoire, laquelle déboucherait tôt ou tard sur des mécanismes régulateurs programmés à l'échelle mondiale. Les pressions que subissent actuellement les nations, tant de l'extérieur (mondialisation), que de l'intérieur (croissance des inégalités, chômage de masse, éclatement des « sociétés nationales² », séparatismes voire (quasi-)guerres civiles), nous obligent à « entrer dans la boîte noire ». Nous le ferons sans *a priori*, et notamment sans perdre de vue que les nations, comme d'autres institutions, sont tout simplement mortelles. Nous nous concentrerons sur le cas de la France (République une et indivisible comme le dit l'article 1 de la Constitution !) à partir duquel nous voudrions montrer que c'est en rendant plus explicite le modèle de solidarité choisi, en limitant plus explicitement les avarices micro-économiques, que la nation peut défendre à la fois sa cohésion interne et sa position externe. Pour cela, nous rappellerons d'abord ce qui se passe dans la « boîte noire » des nations et comment la situation actuelle révèle à la fois la nécessité et la difficulté croissante des transferts qui caractérisent la nation. Nous essayerons à partir de là de voir comment, modestement, l'approche économique de la nation pourrait être renouvelée.

I – Qu'est-ce qu'une nation ?

C'est en posant la question ci-dessus que Ernest Renan (1823-1892), lors d'une célèbre conférence donnée en 1882, s'est efforcé de théoriser la spécificité de la nation française. Bien entendu, cette démarche doit être resituée dans son contexte. À peine plus de dix ans après la défaite militaire contre la Prusse et la proclamation, à Versailles, de l'unité allemande, il était indispensable de donner un nouvel élan au sentiment national. Et singulièrement, il fallait montrer que le rattachement de l'Alsace-Lorraine à l'Allemagne n'était pas fondé car les critères linguistiques invoqués ne pouvaient suffire à rattacher cette population à la nation allemande. Par la suite, plusieurs propos d'Ernest Renan ne furent pas exempts des ces dérives xénophobes du nationalisme qui

1. Au double sens du renouvellement, c'est-à-dire prolonger (cf. renouveler un bail) et faire évoluer (cf. renouveler une équipe).

2. Sur ce point, voir Didier LAPEYRONIE, *L'individu et les minorités*, Paris, PUF, 1994.

affleurent parfois derrière la célébration de la grandeur de la nation. Mais il n'en reste pas moins que cet auteur a fondé la définition moderne, c'est-à-dire non ethnique, de la nation.

En d'autres termes, le fait qu'il existe, aujourd'hui comme hier, des approches pathologiques de la question nationale ne doit pas nous empêcher de considérer la nation comme une catégorie digne d'intérêt. La nation est généralement présentée comme un ensemble d'individus vivant dans (ou issus d') un territoire donné, à l'intérieur des frontières duquel s'exerce la légitimité d'un pouvoir politique souverain. Ainsi, comme le suggère implicitement l'expression Organisation des Nations Unies (ONU), la nation organise spatialement la souveraineté à travers le pouvoir d'administrations. Mais est-on simplement dans une logique d'administration ? et l'espace des nations est-il principalement géographique ?

A — Les deux idées de nation

Comparé aux discours traditionnels sur la nation, ce qui tranche dans le propos d'Ernest Renan est sa volonté d'ancrer la nation non pas seulement dans le passé mais dans l'idée d'un projet commun. Comme l'a rappelé Dominique Schnapper dans deux ouvrages clés³, l'idée française de nation est ainsi traditionnellement opposée à l'idée allemande de Peuple (*Volk*). Les liens du sang fonderaient la nation allemande alors que la volonté de vivre ensemble, le « plébiscite de tous les jours », selon la formule de Renan, illustrerait la conception française. Et rien moins que le processus d'acquisition de la nationalité ne témoigne mieux de cette différence majeure de conception de la nation.

- En Allemagne, c'est le droit du sang qui prévaut et il est très difficile d'acquérir la nationalité allemande, même par mariage, si l'on n'a pas au moins un père ou une mère (depuis 1971) allemand(e).
- En France, c'est la règle du droit du sol qui permet à toute personne née en France, ou y ayant vécu, d'acquérir immédiatement, ou à terme selon les cas, la nationalité française, laquelle peut aussi s'acquérir par mariage.

Pourtant, en Allemagne comme en France, les problèmes liés à l'immigration ont conduit à des inflexions dans les législations sur l'acquisition de la nationalité. Ce n'est pas notre objet de présenter le détail de ces mesures, mais elles montrent que, quelle que soit l'idée de nation retenue, la France comme l'Allemagne se trouvent confrontées à l'obligation de redéfinir ce qui lie les nationaux entre eux et ce qui, éventuellement, les séparent des étrangers, résidents ou non-résidents. Cette commune exigence nous conduit à moduler l'opposition traditionnelle entre les conceptions allemandes et françaises pour

3. D. SCHNAPPER, *La France de l'intégration, Sociologie de la nation en 1990*, Paris, NRF Gallimard, 1991 ; *La Communauté des citoyens, sur l'idée moderne de nation*, Paris, NRF essais, Gallimard, 1994.

souligner leurs points communs. Reprenons pour cela un passage fondamental du texte de Renan : « Une nation est une âme, un principe spirituel (...), c'est l'aboutissement d'un long passé d'efforts, de sacrifices et de dévouement ; avoir des gloires communes dans le passé, une volonté commune dans le présent, avoir fait de grandes choses ensemble, vouloir en faire encore, voilà les conditions essentielles pour être un peuple. »

Le fait qu'à la fin de ce texte, E. Renan parle de peuple, tradition allemande, plutôt que de nation, montre que si les fondements des deux idées de nation sont distincts, leur déclinaison au quotidien pose des problèmes similaires. Une fois définies les règles qui font que tels et tels individus font partie du groupe national, il reste ainsi indispensable d'une part de préciser la nature du projet commun, et d'autre part d'organiser les relations économiques, politiques, culturelles... avec les non-nationaux, notamment ceux qui vivent sur le territoire national. Pour réaliser ces deux tâches, la mobilisation des références historiques et de la « communauté de rêve » dont parlait André Malraux, est nécessaire. En résumé, une nation ne se décrète pas, comme le montre la difficulté de plusieurs pays d'Afrique « inventés » par la colonisation ; mais dans le même temps, elle ne se limite pas à la commémoration d'elle-même et de ses personnages illustres. Elle appelle un projet.

B — La nation : idéal-type de l'espace économique ?

L'analyse économique de la nation, si elle veut entrer dans la boîte noire, doit être capable de spécifier le projet commun aux citoyens. Mais pour cela, l'analyse économique ne doit pas plus rester prisonnière d'une vision géographique de l'espace que l'analyse politique ne doit demeurer enfermée dans une vision « ethnique » du lien social.

Et c'est avec François Perroux que nous pouvons abandonner la pure approche topographique de l'espace, inclus dans des frontières, pour définir un espace économique. De façon routinière, nous concevons généralement l'espace comme une réalité concrète, un contenant englobant un certain contenu. Une approche économique plus novatrice envisagera plutôt l'espace comme une abstraction où se nouent de multiples relations, sans rapport direct avec la localisation. D'ailleurs le développement des moyens de communication, infrastructures de transport et télécommunications notamment, modifie la perception qu'ont de l'espace les agents économiques. La distance n'est plus en elle-même une variable clé ; le coût relatif et le temps de transport s'y substituent.

C'est ce qui amène F. Perroux à distinguer trois catégories d'espaces économiques :

- L'espace comme contenu de plan, qui correspond, à l'échelle micro-économique, au programme des relations qu'un acteur élémentaire va développer en fonction de ses moyens et de ses objectifs. En associant ces

divers espaces individuels (projets?), on aboutit à un ensemble de relations qui dépassent la simple question de la localisation.

- L'espace comme champ de forces, car les relations entre les unités ne sont pas symétriques, il existe des influences émanant de groupes dominants. On retrouve ici la notion de centre à partir duquel se manifestent des forces centripètes et d'autres, centrifuges. Une zone d'influence économique ne peut toujours se cartographier.
- L'espace comme ensemble homogène, qui se traduit par un rapprochement des structures de prix et de production des unités. C'est, on le voit, la concrétisation du principe marchand qui rend un espace économique homogène. Les différences et obstacles qui disparaissent ne sont pas ici géographiques mais économiques.

Cette distinction entre trois catégories d'espace n'est pas immédiatement explicite, mais on peut en montrer la fécondité en rappelant la première illustration qu'en a donnée F. Perroux : l'espace monétaire. Les politiques monétaires des États, les éventuels accords internationaux de change sont autant de plans, partiellement compatibles. Mais les rapports de force et de domination, se retrouvent aussi à l'échelle financière, autre face de l'espace monétaire, sous la forme des places financières, des lieux où se concentrent les activités et le savoir-faire. Elles sont l'illustration de l'espace comme champ de forces. Enfin, l'espace monétaire homogène est celui des marchés parfaits, fonctionnant sans barrière ni friction. Les marchés financiers ouverts en sont aujourd'hui l'illustration.

D'une certaine façon, on peut donc dire que dans sa définition de l'espace économique, F. Perroux articule la logique du marché (3^e dimension) et celle de la nation (1^{ère} et 2^e dimensions). Cette dernière en effet se présente comme un ensemble où l'on s'efforce de conjuguer les plans d'action des unités économiques. Leur complémentarité et leur proximité les rendent compatibles. Ils peuvent donc s'intégrer dans un ensemble relativement homogène, le projet national, même s'il est hiérarchisé en zones plus ou moins actives. L'implacable logique concurrentielle du marché peut favoriser ce processus en contraignant les structures à s'adapter ; c'est ce que l'on a pu observer sur le territoire de l'ancienne RDA qui, après la réunification de la nation allemande, a dû se moderniser pour que les plans d'action deviennent économiquement compatibles sur l'ensemble du territoire. On sait maintenant que ce processus sera long et coûteux pour les Allemands. Pourtant, malgré quelques manifestations de mécontentement, la population accepte de payer ce prix. Il va de soi par contre que les Allemands refuseraient de payer pour le redressement de toute l'Europe de l'Est, car la solidarité a des limites, celles de la nation justement.

Au passage, nous retrouvons le principe de subsidiarité. De même qu'à l'échelon national, il est inopportun de demander à l'État de résoudre des problèmes passibles d'un traitement local, de même à l'échelon du monde, *les nations sont destinées à formuler des réponses à des questions qui ne relèvent pas de*

la dimension internationale. En ce sens, elles sont indispensables. Mais le problème est qu'elles subissent aujourd'hui des pressions externes et internes fortes qui les obligent à redéfinir leurs choix intérieurs (transferts, répartition des pouvoirs) et extérieurs (ouverture des frontières, taux de change...).

II – La nation : un espace de transferts

En entrant dans la boîte noire du fonctionnement économique des nations, nous allons découvrir que la solidarité est la forme moderne de l'expression d'une nation. Si celle-ci n'est pas d'abord fondée sur le passé, il faut expliciter son projet collectif, et notamment comment elle envisage de contenir la dynamique des inégalités que recèle la croissance économique tout en maintenant la stimulation qu'elle suscite chez les acteurs économiques.

A — La question des transferts intranationaux

Avec la notion de fédéralisme fiscal⁴, c'est-à-dire d'adéquation entre niveaux de financement et niveaux de production des biens collectifs, nous disposons aujourd'hui, au-delà des travaux de F. Perroux, d'une explication sommaire mais assez robuste de la répartition des tâches entre les administrations publiques. Et au-delà, nous pouvons même aisément envisager les probables évolutions dans ce domaine en fonction des effets de débordement (*spill over effects*). Le développement des communautés urbaines, des communautés de commune ou des syndicats intercommunaux à vocation unique (sivu) ou multiple (sivom) en sont en France l'illustration.

Ce raisonnement a pourtant une limite liée à son caractère trop étroitement utilitariste. Comme nous l'avons dit, une nation n'est pas seulement la juxtaposition de consommateurs rationnels de biens privés et publics. Et l'efficacité économique de la nation ne résulte pas d'une affectation optimale des tâches aux différents échelons administratifs. Il existe au sein même des biens collectifs des « productions » particulières qui nous rappellent l'existence de préférences collectives. En d'autres termes, l'individu, fut-il utilitariste, n'est pas forcément un égoïste forcené incapable de saisir la nécessité d'une certaine solidarité. Plus précisément, et contrairement à ce qu'avancent les critiques naïves (à moins qu'elles ne soient insidieuses) de l'utilitarisme, il est tout à fait envisageable d'intégrer dans le raisonnement économique d'inspiration néo-classique des choix éthiques représentés par exemple par des préférences tutélaires. Ces dernières devant être considérées pour ce qu'elles sont : des choix extérieurs au pur raisonnement économique dont ils constituent un indispensable complément.

4. Voir sur ce point C. TIEBOUT, « A Pure Theory of Public Expenditure », *Journal of Political Economy*, vol. 64, n° 5, 1956; W. OATES, « On Local Finance and the Tiebout Model », *American Economic Review*, vol. 71, papers and proceedings; D. E. WILDASIN, « Income Redistribution in a Common Labor Market », *American Economic Review*, vol. 81, n° 4, 1991.

Ainsi, à l'échelon d'une collectivité locale et même d'une nation, la majorité de la population peut souhaiter qu'il existe des systèmes de redistribution des ressources profitant à certaines catégories de personnes. Soit parce que chacun pense qu'il sera sans doute un jour bénéficiaire de ce type de prestations. C'est le cas des systèmes d'assurance, privés ou publics, en vue de se constituer une retraite, ou contre les risques liés à la maladie ou à la perte d'emploi. Mais ce peut également être le cas pour que soient prises en considération des situations particulières de précarité ou de pauvreté (handicaps physiques ou mentaux, exclusion, etc.). Tous ces mécanismes, que synthétise la notion d'État providence, existent maintenant dans les grands pays industrialisés. Ainsi, les prélèvements obligatoires qui, en tendance, ont progressé dans tous les pays, sont la concrétisation de cette mission de redistribution des revenus. Mais au constat bien connu de la redistribution interpersonnelle, voire entre les catégories socioprofessionnelles, nous voudrions ici souligner une autre dimension : la redistribution interrégionale.

Sait-on par exemple que près de 35 % du revenu moyen des Corses ou des habitants du Languedoc-Roussillon sont constitués de transferts sociaux? contre 22 % seulement pour les Franciliens⁵! Alors que dans le même temps, les recettes de l'État correspondent à 15 % du Produit intérieur brut de la Corse contre 42 % du PIB de l'Île-de-France. Et pourtant, cela ne représente que la partie émergée de l'iceberg de la solidarité. Cette dernière prend également des formes beaucoup plus discrètes mais non moins essentielles. Le SMIC par exemple assure une double fonction :

- tendre à éviter une trop forte amplitude des inégalités de revenu afin que les modes de vie des plus fortunés ne s'éloignent pas trop de celui des plus mal rémunérés.
- égaliser discrètement les rémunérations d'une région et d'un secteur d'activité à l'autre alors que la productivité est très variable dans l'espace géographique comme dans l'espace économique⁶.

La nation est donc du point de vue économique un espace de transferts, le plus souvent masqués, directement entre les individus et indirectement entre les régions. C'est une situation que l'on avait un peu oubliée dans la phase de croissance économique soutenue qui a suivi la Seconde Guerre mondiale. Mais dans la situation actuelle de croissance plus faible, la logique des transferts rencontre des limites.

5. À cet exemple peu connu, s'ajoutent bien sûr tous les transferts connus, des actifs vers les retraités, des bien portants vers les malades, des personnes sans enfant vers les familles si l'on prend le point de vue des allocations familiales, et des familles vers les personnes sans enfant si l'on prend le point de vue des retraités.

6. La grille tarifaire unique des services de La Poste ou de la SNCF sur l'ensemble du territoire a la même fonction.

- Au niveau global, car les prélèvements obligatoires ne peuvent progresser indéfiniment.
- Au niveau local, car certaines régions peuvent remettre en cause les transferts qu'elles financent peu ou prou. C'est ainsi que l'on peut comprendre les réactions de certains habitants du nord de l'Italie à l'égard du sud. Mais, symétriquement, c'est aussi de cette façon que s'éclairent certaines réactions « indépendantistes » en Corse. Dans la mesure où cette région est de plus en plus assistée par la collectivité nationale, il n'est pas surprenant de voir apparaître des réactions de fierté qui consistent non pas à accepter les transferts en remerciant, mais bien plutôt à dénoncer cette situation tout en la renforçant.

B — Croissance économique et polarisation

Afin de bien comprendre ce qui se passe aujourd'hui dans la boîte noire des nations, et notamment pourquoi (re)surgissent des réactions identitaires, nationalistes, ethniques ou régionalistes, interrogeons-nous sur la nature du phénomène actuel de polarisation sociale et économique. Reprenons pour cela un raisonnement développé récemment par Paul Krugman⁷... Le développement de la technologie moderne et de la régulation marchande ont produit ce que Sherwin Rosen⁸ a qualifié d'« effet super star ». La concurrence est devenue (ou redevenue) un système qui produit de la polarisation, c'est-à-dire des inégalités, car elle ressemble de plus en plus à un tournoi où le gagnant ramasse tout, ou la plus grande partie des récompenses. Cela signifie que les différences de productivité, au sens physique du terme, sont de moins en moins à la base des écarts de revenus. Les disparités ne sont plus directement liées au fait qu'un individu contribue plus qu'un autre à la progression du produit par tête (conception « industrielle » de l'équité⁹), mais simplement au fait qu'il s'est trouvé au bon moment au bon endroit. Et qu'à ce moment-là, une petite différence l'a placé en tête des compétiteurs en présence sur un marché donné (conception « marchande » de l'équité).

Dans le domaine de la chanson par exemple, si on formait tous les Américains au chant, de la façon la plus complète possible, cela n'empêcherait pas qu'il n'y aurait qu'un seul Michael Jackson. Dans le même ordre d'idées, l'amélioration de la qualification des chômeurs ou des personnes en situation d'emploi précaire ne leur donnera pas forcément accès à un revenu meilleur. En effet, *les faibles niveaux de salaire des « petits boulots » ne sont pas seulement liés à la faible productivité mais au fait que ces emplois existent que parce que les salaires y sont faibles*. La dynamique de la création d'emplois aux États-Unis

7. P. KRUGMAN, « L'Europe sans emploi, l'Amérique sans le sou », *Futuribles*, septembre 1995, n° 201.

8. S. ROSEN, « The Economics of Superstars », *American Economic Review*, vol. 71, n° 5, 1981.

9. Sur les différentes conceptions de l'équité, voir Luc BOLTANSKI et Laurent THÉVENOT, *Les économies de la Grandeur*, Paris, PUF, 1987.

illustre tout à fait cette situation, et *a contrario*, l'atonie de l'emploi en France provient en grande partie du refus de la baisse des salaires les plus faibles.

C'est bien pourquoi les institutions, à l'échelle nationale notamment, s'efforcent d'organiser la dynamique des inégalités en évitant qu'elle débouche sur une croissance durable des inégalités. Des processus de diffusion de la croissance sont mis en place sous la forme de transferts de revenus, d'assurances sociales, de réglementation fixant un seuil minimum aux salaires, etc. On comprend donc pourquoi la nation est aujourd'hui un thème fondamental puisqu'elle est un lieu concret de la solidarité. Le premier défi que doit aujourd'hui relever la nation, et donc l'État, est celui de la solidarité. Face à la dynamique des inégalités que développent les marchés, quel principe d'équité retenir? Quels mécanismes mettrons-nous en place ou conserverons-nous pour maintenir la cohésion sociale? Ce type de questions, généralement abordé dans une perspective de redistribution sociale des revenus, se décline aujourd'hui de plus en plus en termes de redistribution interrégionale. Car les processus de polarisation agissent aussi spatialement et font que la production de richesses et les emplois se concentrent progressivement dans quelques zones clés.

III – Les nations à l'épreuve

Ce qui précède nous conduit à dire que ce que nous qualifions aujourd'hui de mondialisation se présente en réalité sous la forme de deux contraintes jumelles pour les nations :

- une contrainte interne qui invite à repenser la solidarité, notamment en termes de transferts interrégionaux ;
- et une contrainte externe qui conduit à renouveler la réflexion sur la coopération entre les nations, notamment à l'échelle européenne.

A — Les implications des formes nouvelles de polarisation

Dans un article très suggestif publié dans le numéro de juin 1995 de la revue *Finances et développement* (publication trimestrielle du FMI et de la Banque mondiale) était posée la question de la relation entre croissance de l'emploi et inégalité des salaires. Les auteurs, Elaine Buckberg et Alun Thomas constatent d'abord une relation directe entre d'une part croissance de l'emploi dans les années 1979-93 et, d'autre part, la dispersion des salaires. Là où cette dernière est faible, comme en RFA, le nombre d'emplois a diminué sur la période, alors que là où elle est forte, comme aux États-Unis ou au Canada, l'emploi a augmenté de près de 25 % en un peu moins de 15 ans.

Après avoir établi ce constat, les auteurs en viennent à préconiser des programmes de formation professionnelle car « à long terme, afin de remédier à la dispersion des salaires, il faut sans doute relever les niveaux de compé-

tence ». En d'autres termes, c'est l'amélioration de la productivité qui est présentée comme une solution, fût-elle partielle, au problème des inégalités.

Face à un tel raisonnement, deux remarques viennent à l'esprit :

- la première est que les inégalités ne sont pas présentées comme nécessaires à la croissance et qu'il est proposé de remédier à la dispersion accrue des salaires.
- la seconde est que l'amélioration de la formation est considérée comme un moyen d'atteindre cet objectif.

En réponse à cela, ce que nous dit la logique de « l'effet superstar », c'est que la croissance des inégalités, si elle n'est pas nécessaire à la croissance économique, peut en être un résultat. Car si les marchés fonctionnent de façon à ce qu'une petite partie seulement des joueurs soit largement récompensée, c'est-à-dire comme des marchés d'enchères, alors l'amélioration générale des compétences, si elle reste nécessaire à l'accroissement global du niveau de vie, ne peut constituer une solution au problème des inégalités. Ces dernières doivent être traitées de façon spécifique et c'est là que la question de la forme nationale de solidarité est posée.

- Aux États-Unis, la réponse apportée à cette question est pour l'instant celle de l'accroissement accepté des inégalités car elles sont un moyen de développer l'emploi dans un pays où « gagner sa vie » est au principe même de la citoyenneté.
- En Europe, c'est au contraire le refus de voir croître les inégalités de salaire qui constitue une rigidité forte, à l'origine de la progression du chômage.

Sommes-nous alors réduits à devoir arbitrer entre plus d'inégalités ou plus de chômage ? Parce qu'ils sentent confusément ce dilemme que leur propose la société moderne, beaucoup refusent les contraintes qui semblent venir de l'internationalisation et de la libéralisation des économies. Il est significatif à ce titre que les grèves qui se sont développées en France en décembre 1995 aient été présentées comme une révolte contre l'Europe¹⁰. Mais il est clair aussi que si l'internationalisation comporte des contraintes, elle reste un facteur clé de la croissance économique et ne peut *a priori* être choisie comme bouc émissaire. Comme le suggère P. Krugman à la fin de son article, il s'agit donc de regarder en face la dynamique des inégalités qui accompagne la croissance et définir les contre-tendances que l'on souhaite lui opposer. Mais cela exige que la notion de solidarité soit redéfinie. À l'échelle, la solidarité concrète, celle qui est choisie et maîtrisée, doit être redéfinie, d'autant plus que l'organisation des transferts demeure une des seules marges de manœuvre des politiques économiques nationales.

10. Voir *Courrier international* du 6 au 13 décembre 1995.

B — Quelles marges de manœuvre pour les nations ?

Il est courant de dire que la politique du franc fort, c'est-à-dire le maintien depuis 1987 de la parité du franc et du mark, a limité la marge de manœuvre des politiques économiques tout en pesant sur la progression du pouvoir d'achat des salariés. C'est à partir de ce constat, éventuellement prolongé par l'instauration d'une monnaie unique européenne, que certains opposants à ce projet demandent que la France, comme la Grande-Bretagne en 1992, retrouve une certaine autonomie dans la fixation de son taux de change. Pour analyser cette proposition, il faut d'abord préciser les mécanismes en cause ; il sera ensuite possible d'en repérer les enjeux.

Lorsqu'une monnaie nationale existe sur un territoire donné, elle trace en quelque sorte une frontière économique avec les espaces voisins, car en changeant le taux de change de cette monnaie, on dispose d'un levier pour adapter un espace économique à son environnement. Pour comprendre cela, imaginons deux nations dont les capacités économiques sont inégales. L'une est performante, produit et exporte beaucoup et distribue de ce fait des salaires élevés. L'autre est dans le cas contraire. Si ces deux zones sont mises en contact (ouverture des frontières à la circulation des biens et services, des personnes et des capitaux), que va-t-il se passer ? Trois types d'ajustement sont possibles :

- on peut aisément imaginer une première réaction au déséquilibre entre ces deux espaces : la mobilité des personnes. Des travailleurs vont quitter la zone pauvre et chercher un emploi dans la zone riche ;
- si ce n'est pas possible, ou pas suffisant, une autre issue, complémentaire, consistera à baisser le coût salarial unitaire dans la zone la moins performante. Cela permettra d'attirer des capitaux étrangers et de gagner des parts de marché à l'exportation. Notons que pour réduire les coûts salariaux, on n'est pas obligé de réduire les salaires individuels, on peut aussi le faire en accroissant la productivité par tête, en augmentant la production et/ou en réduisant les effectifs.
- enfin, et là aussi de façon complémentaire aux ajustements précédents, on peut dévaluer la monnaie du pays le moins performant (ou réévaluer la monnaie de l'autre). Cela permettra d'accentuer la baisse des coûts relatifs et donc d'accroître les exportations et les entrées de capitaux.

Chacun aura compris que nous sommes ici en présence d'un schéma purement théorique, mais aussi d'une grille de lecture pertinente pour comprendre la situation de pays comme l'Espagne, l'Irlande ou le Portugal au sein de l'Union européenne. On notera également que parmi ces trois types majeurs d'ajustement que nous enseigne la théorie des zones monétaires optimales¹¹, les deux premiers sont l'image de la contrainte extérieure, on dirait

11. Voir à ce sujet R. MUNDELL, « A Theory of Optimum Currency Areas », *American Economic Review*, septembre 1961 ; R. MAC KINNON, « Optimum Currency Areas », *American Economic Review*, septembre 1963.

aujourd'hui de la mondialisation, alors que le troisième, soit la détermination du taux de change, relève de la marge de manœuvre des nations.

Imaginons maintenant que nous avons affaire à deux zones inégalement dynamiques mais dotées d'une monnaie commune, cas typique d'un espace monétaire national. La mise en contact, dans ce cadre, de deux zones inégales nous réduit-elle au couple d'ajustement mobilité-baisse des coûts unitaires? La réponse est négative car une autre issue existe : les transferts. C'est ce que l'on constate à l'intérieur d'une nation (voir ci-dessous). Si, entre deux régions, les ajustements peuvent se faire par la mobilité des actifs et/ou la baisse des coûts unitaires, il est également possible de procéder à des transferts financiers de la zone riche vers la zone qui l'est moins. Peu importe qu'il s'agisse de subventions publiques, de retraites, d'allocations diverses, de paiement de fonctionnaires assurant tel ou tel service public ou simplement de transferts privés. L'important est qu'un pouvoir d'achat soit transféré pour compenser la moindre production tout en évitant la désertification ou une baisse localisée des salaires. Dans une perspective de maintien de l'unité nationale, ces transferts sont indispensables. Ils évitent par exemple l'instauration d'un salaire minimum variable d'une région à l'autre.

Au total, si on rapproche les quatre types d'ajustement entre zones économiques inégales, on trouve deux catégories :

- celle qui répond tactiquement aux contraintes de l'ouverture des économies, c'est-à-dire la mobilité des travailleurs et la baisse des coûts salariaux unitaires ;
- celle qui relève plus d'un choix stratégique national, c'est-à-dire le choix du taux de change d'une part et les transferts interrégionaux, mais éventuellement internationaux, d'autre part.

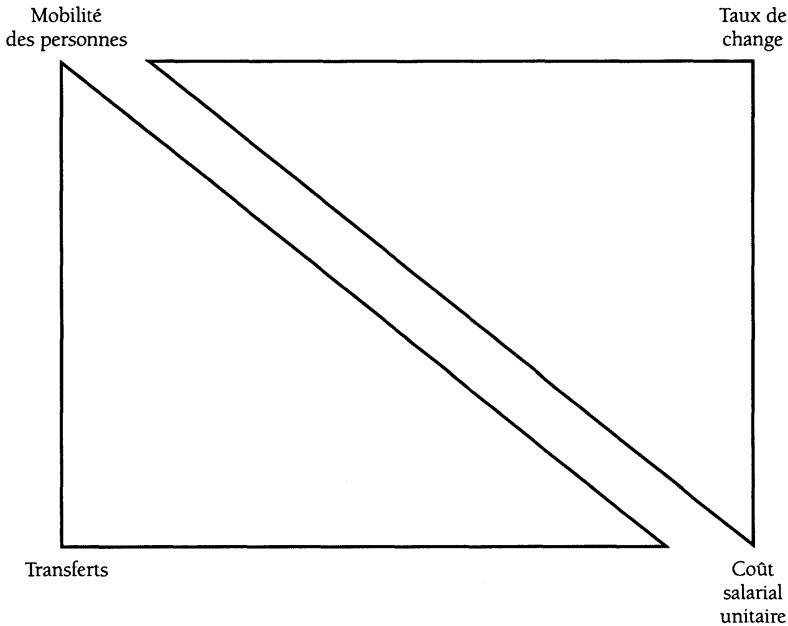
Avec cette grille de lecture, se trouve explicité, sinon justifié, le choix français des années 80-90, le franc fort, et le projet de mise en place d'une monnaie unique.

Pour ce qui concerne le franc fort, dimension internationale du choix stratégique national, l'objectif était de contraindre les entreprises françaises à l'efficacité. Dans la mesure où la mobilité internationale des travailleurs, vers ou depuis l'Hexagone, est limitée, la fixité durable du taux de change, voire son amélioration, ne laissait qu'une marge de manœuvre : la baisse des coûts salariaux unitaires. Celle-ci s'est produite grâce à trois phénomènes : une progression moins vive des salaires réels, la baisse des effectifs et l'amélioration de l'efficacité des firmes. D'une certaine façon, on peut dire que la France a utilisé presque exclusivement l'outil « franc fort » pour contraindre les entreprises et les salariés du secteur marchand à accroître leur efficacité. Et on est en droit de se demander si, à la différence de la Grande-Bretagne ou de l'Italie, elle n'a pas rejeté toute politique de dévaluation parce qu'elle craignait que cette option interrompît ce processus permanent de compétitivité accrue de

l'économie française, dont témoigne depuis 1992 l'excédent chronique de la balance commerciale.

Graphique 1

Les quatre variables d'ajustement entre les espaces économiques



Bien évidemment, la contrainte accrue sur le secteur marchand conduit progressivement à un réexamen du montant et de la logique des transferts interrégionaux, dimension intérieure du choix stratégique national. Dans la mesure où la compétitivité de l'économie française se traduit en termes d'espaces économiques par la polarisation de l'activité dans quelques zones (Île-de-France, Rhône-Alpes, Alsace....) alors que d'autres connaissent un repli durable, le maintien de la cohésion nationale exige des transferts croissants. Or comme ceux-ci appellent des prélèvements croissants destinés à soutenir, pêle-mêle, des services publics déficitaires, des industries d'armement confrontées à la baisse mondiale des commandes militaires, des agriculteurs soumis à la réduction des prix garantis, des chômeurs ou bénéficiaires du RMI relativement nombreux dans les zones les plus fragiles, etc., on comprend pourquoi la mondialisation constitue un véritable défi à l'unité nationale.

Si l'on décide la mise en place de la monnaie unique, d'autres problèmes vont venir s'ajouter, ceux des transferts éventuels entre les pays membres. C'est pour éviter d'avoir à faire face à des transferts massifs que les pays les plus riches, et notamment l'Allemagne, ont imposé des « critères de convergence » (taux d'inflation, dette publique...). Il faut les interpréter comme

un moyen de réduire le nombre de participants tout en s'assurant que ces derniers auront procédé dans leurs secteurs public et privé aux aménagements nécessaires. Si l'on ajoute à cela le fait que les pays membres de la monnaie unique devront s'assurer une certaine loyauté des pays non membres (pas de dévaluation agressive), on comprend pourquoi le projet de monnaie unique est un véritable pari. Qui ne peut être gagné, y compris en termes d'adhésion des électeurs, que s'il est vraiment présenté pour ce qu'il est : une nouvelle façon d'organiser la solidarité nationale d'une part et la coopération entre les nations d'autre part.

Conclusion

La double dimension exposée ci-dessus, renouvellement de la solidarité nationale d'une part, et réorganisation des relations entre les nations, notamment en matière de taux de change d'autre part, doit être soulignée dans le cas de passage à la monnaie unique. Car si on veut éviter un éclatement de l'Europe sous forme de repli des nations, il faudra reconsidérer l'organisation des transferts interrégionaux à l'intérieur et par-delà des frontières. Car la part relative des transferts dans les revenus disponibles des ménages de certaines régions va devenir de plus en plus difficile à accepter, pour ce qui est de la pression des prélèvements obligatoires pour les contributeurs et de la position stratégique dans le débat national pour les bénéficiaires nets. Faute d'une clarification de ces mécanismes et de leurs implications, on verra sans doute resurgir l'action sur les taux de change ce qui signifierait l'échec de la monnaie unique ou son application pour une minorité de pays seulement.

C'est finalement là que se joue l'avenir des nations face aux forces déstabilisantes, car polarisantes, de la mondialisation. Quelles sont les meilleures formes d'ajustement à l'échelle nationale et internationale ? Est-il préférable de jouer sur les taux de change ou plutôt sur la mobilité des actifs ou encore sur le niveau relatif du coût salarial ? Et symétriquement, quels sont les transferts qui seront mis en place pour limiter les exigences qui accompagnent l'un ou l'autre des trois ajustements ci-dessus ? Alors que cette question est généralement posée en termes de redistribution interpersonnelle, de nombreuses tentations séparatistes ou nationalistes montrent qu'il est également nécessaire de la poser en termes de redistribution interrégionale.