

Paul R. Krugman

LA MONDIALISATION N'EST PAS COUPABLE

Vertus et limites
du libre-échange

Essais



La Découverte/Poche

Paul R. Krugman

LA MONDIALISATION N'EST PAS COUPABLE

Vertus et limites
du libre-échange

Essais



La Découverte/Poche

La mondialisation n'est pas coupable

Vertus et limites du libre-échange

Traduit de l'anglais par Anne Saint-Girons
avec le concours de Francisco Vergara

On attribue souvent à la mondialisation des échanges une bonne partie des maux économiques et sociaux qui frappent nos sociétés. La concurrence entre pays développés est perçue comme une lutte sans merci où les moins dynamiques risquent d'être définitivement éliminés de la course. La désindustrialisation du Nord est attribuée à la concurrence irrésistible du Sud. Au nom de la « compétitivité » de l'économie nationale, on prône les recettes économiques les plus contradictoires, du protectionnisme à la dérégulation totale.

Le livre de Paul R. Krugman – qui a trouvé un large public en France après sa première publication en 1998 – balaie de façon extrêmement convaincante ces clichés trop répandus, à droite comme à gauche. L'économie mondiale est un système complexe de relations à effets rétroactifs, pas un enchaînement de causes mécaniques à sens unique. Convaincu qu'on peut simplement parler d'économie sans trahir cette complexité, Paul Krugman s'est donné comme défi d'accomplir pour les arcanes du libre-échange ce que Stephen Jay Gould a réalisé pour les mystères de l'évolution. La limpidité de ses essais et le succès qu'ils ont obtenu aux États-Unis, témoignent de la réussite de son ambition.

« Avec verve et intelligence, Paul R. Krugman tord le cou à nombre de notions sur la mondialisation et le commerce mondial émises par les plus fameux économistes. »

LE MONDE DES LIVRES

« Un livre iconoclaste, à lire absolument [...]. Dans ce livre ravageur des lieux communs, l'un des plus grands économistes américains lance une campagne contre la thèse selon laquelle la mondialisation de l'économie serait une guerre entre nations. »

JACQUES ATTALI, L'EXPRESS

« Enseignant à Stanford, cet économiste pourrait bien rafler un jour le Nobel. Il tente ici de démontrer que chômage et inégalités ne sont pas imputables à la concurrence du tiers monde mais au jeu des taux d'intérêt et au progrès technique. Convaincant. »

CAPITAL

Paul R. Krugman, né en 1954, est professeur d'économie à l'université de Stanford, après avoir enseigné au Massachusetts Institute of Technology.



9 782707 131133

Éditions La Découverte,
9 bis, rue Abel-Hovelacque, 75013 Paris

49 F ISBN 2-7071-3113-X

**La mondialisation
n'est pas coupable**

Paul R. Krugman

La mondialisation n'est pas coupable

Vertus et limites du libre-échange

*traduit de l'anglais par Anne Saint-Girons
avec le concours de Francisco Vergara
ouvrage traduit avec le concours
du Centre national du livre*



La Découverte / Poche

Titre de l'édition originale : *Pop Internationalism*.

En accord avec l'auteur et l'éditeur, les chapitres 7 et 13 de l'édition originale n'ont pas été repris dans la présente édition, qui comporte en revanche un épilogue complémentaire, « Le libre échange est-il dépassé ? », traduction d'un article de l'auteur publié dans la revue *Economic Perspectives* (vol. 1, n° 2, automne 1997).

La première édition de la traduction française de cet ouvrage a été publiée aux Éditions La Découverte en 1998 dans la collection « Textes à l'appui/série économie » dirigée par Robert Boyer et Pierre Salama.

Catalogage Électre-Bibliographie

KRUGMAN, Paul R.

La mondialisation n'est pas coupable : vertus et limites du libre échange / trad. de l'anglais Anne Saint-Girons, avec le concours de Francisco Vergara. - Paris : La Découverte, 2000. - (La Découverte/Poche ; 81. Essais)

ISBN 2-7071-3113-X

Rameau :

libre-échange

mondialisation (économie politique)

Dewey :

337.1 : Économie internationale. Généralités

Public concerné :

Tout public

En application des articles L 122-10 à L 122-12 du Code de la propriété intellectuelle, toute reproduction à usage collectif par photocopie, intégralement ou partiellement, du présent ouvrage est interdite sans autorisation du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris). Toute autre forme de reproduction, intégrale ou partielle, est également interdite sans autorisation de l'éditeur.

Si vous désirez être tenu régulièrement informé de nos parutions, il vous suffit d'envoyer vos nom et adresse au Éditions La Découverte, 9 bis, rue Abel-Hovelacque, 75013 Paris. Vous recevrez gratuitement notre bulletin trimestriel **A La Découverte**.

© Massachusetts Institute of Technology, 1996.

© Éditions La Découverte & Syros, Paris, 1998, 2000, pour la traduction française.

Introduction

Un jour de décembre, à Little Rock, j'ai eu une soudaine révélation en écoutant le discours de John Sculley.

Ce n'est sans doute pas exactement le genre de révélation qu'aurait espéré l'orateur. Sculley était à l'époque directeur général d'Apple Computer mais il s'était surtout fait connaître par ses déclarations tous azimuts sur l'avenir du numérique. Ses nombreux discours sur le sujet ne lui avaient pas seulement fait une réputation de visionnaire de la haute technologie, mais l'avaient aussi propulsé au premier rang des grands chefs d'industrie dans l'opinion du président élu, Bill Clinton. De sorte que lorsque les membres de la future administration réunirent un sommet économique à Little Rock, l'introduction de Robert Solow, du MIT¹, fut suivie de l'exposé de Sculley sur les nouvelles données de l'économie mondiale. Sculley y décrivait un monde dans lequel les États, comme les entreprises, sont engagés dans une compétition² sauvage sur les marchés mondiaux. Manifestement, l'auditoire souscrivait à cette vision du monde, y compris Bill Clinton.

1. Massachusetts Institute of Technology (NDT).

2. Nous traduisons le mot anglais *competition* (qui joue un rôle central dans ce livre) par « concurrence » lorsque l'auteur s'en sert pour faire allusion à la rivalité entre producteurs dont parlent les économistes et dans laquelle *tout*

Moi pas. Je crois posséder quelques notions sur la question du commerce international, et il m'apparaissait que Sculley ne savait pas de quoi il parlait (je l'ignorais à l'époque, mais le livre de Steven Levy sur l'ordinateur Macintosh, *Insanely Great* — « Follement grand » —, laisse à penser que sa vision du tout-technologique est partagée par nombre d'informaticiens). Mais le plus grave est que Sculley ne semblait pas être seul à se complaire dans l'erreur. Si certains des intervenants à la conférence étaient des économistes sensés et bien informés, la majorité ne l'était pas ; et ce sont ceux-là qui, manifestement, étaient le mieux entendus de l'auditoire et de la nouvelle administration. C'est dire que la doctrine prêchée à Little Rock n'était qu'une contrefaçon de la théorie du commerce international, une contrefaçon en apparence très brillante et sophistiquée, mais qui ne ressemblait en rien à la vraie théorie.

J'avais une sensation tout à fait étrange. On aurait dit que cette conférence très médiatisée avait été réunie pour rassembler les plus grands experts mondiaux en psychologie, et que, là-bas, sur le podium, John Bradshaw discourait pour m'apprendre à retrouver l'enfant qui est en moi.

Mais en y repensant, je réalisai que la prééminence de cet ersatz de théorie économique ne devait rien au hasard. Imaginons un instant que vous êtes un Américain intelligent, sans connaissances particulières en économie, et que vous essayez de vous tenir au courant de l'actualité en regardant le *McNeil-Lehrer Newshour* et en lisant *The Atlantic* et la *New York Review of Books* ; imaginons maintenant que vous décidiez d'améliorer vos connaissances sur les questions touchant à l'économie mondiale. Que pourriez-vous lire ? Dans le chapitre 5, je présente une liste de sept ouvrages récents, en commençant par celui de Lester Thurow, *Head to Head* (« Face à face »), qui a connu un grand succès. Ces livres ont tous deux points communs : ils présentent une vision du monde qui est plus ou moins celle de Sculley, à savoir que le commerce international est le terrain sur lequel les États se livrent une compé-

le monde peut gagner. Nous traduirons par « compétition » lorsqu'il fait allusion à la vision déformée de la concurrence qu'en ont les personnes que l'auteur critique et qui la voient comme une joute sportive dans laquelle il y a toujours des perdants. Remarquons que pour une fois la langue anglaise ne possède qu'un seul mot là où le français en possède deux : « concurrence » et « compétition » (NDT).

tition à somme nulle ou, selon les termes de Thurow, à « gagner/perd ». Et aucun ne traite, ou si peu, de ce que les économistes croient savoir sur la question du commerce international (par exemple, il n'est fait nulle part mention des « avantages comparatifs » dans l'index de l'ouvrage de Thurow).

En d'autres termes, tout ce qu'un énorme travail intellectuel et de nombreuses études très poussées ont laborieusement élaboré au cours des deux derniers siècles sur l'économie mondiale, tradition qui remonte à l'essai de David Hume, *On the Balance of Trade*, a disparu du discours politique, remplacé par une rhétorique facile, très attrayante pour tous ceux qui veulent se donner des airs d'intellectuels sans avoir à prendre la peine de penser. Cette rhétorique a fini par dominer si complètement les débats que celui qui cherche à s'informer des questions du commerce mondial ailleurs que dans un manuel d'économie pourrait ne jamais s'aviser qu'il puisse exister mieux.

D'où vient qu'aux débats sérieux sur le commerce mondial se soit substitué ce que j'ai fini par nommer la « théorie "pop" du commerce international³ » ? Dans une certaine mesure, il faut y voir la conséquence de quelque chose de profondément ancré dans la nature humaine : la paresse intellectuelle sera toujours un puissant mobile, même chez ceux qui se veulent sages et avertis. C'est aussi partiellement le reflet du déclin de l'influence des économistes en général : le très grand prestige qu'a connu la profession chez les hommes de la génération précédente était en grande partie dû à leur foi dans l'efficacité des politiques macroéconomiques keynésiennes. Or ce prestige a souffert de la dissolution de la théorie macroéconomique en querelles de factions. Sans compter qu'il ne faut pas ignorer le rôle des éditeurs qui préfèrent souvent ce qu'écrivent les partisans de la « théorie "pop" du commerce international » aux idées difficiles à appréhender de gens qui savent lire les comptes de la nation ou qui comprennent que le solde des échanges extérieurs n'est rien d'autre que l'écart entre l'épargne et l'investissement. Sans compter que certains d'entre eux et parmi les plus grands, tels James Fallows de *The*

3. Par l'expression « théorie "pop" du commerce international » (*Pop Internationalism*, titre original de ce livre), l'auteur fait allusion à une pseudo-théorie de la concurrence et du commerce international, tout en attirant l'attention sur le caractère « pop » de cette théorie (« pop » pour populaire avec un sens péjoratif) (NDT).

Atlantic, ou Robert Kuttner de *The American Prospect*, sont eux-mêmes des « internationalistes pop ». C'est en toute connaissance de cause qu'ils ont fait de leur magazine une plate-forme pour ce qui n'est rien de moins qu'une croisade anti-intellectuelle.

Mais les spécialistes de l'économie mondiale portent également leur part de responsabilité dans l'essor de la théorie « pop » du commerce international, pour n'avoir fait aucun effort de communication en direction d'un plus large public. Car, après tout, quel ouvrage conseilleriez-vous à cet Américain avisé qui cherche à s'informer des mécanismes de l'économie mondiale ? Il existe plusieurs manuels de bonne qualité, mais la lecture en est aride. Quelques-uns des meilleurs spécialistes de l'économie mondiale, comme Jagdish Bhagwati, de l'université Columbia, écrivent des éditoriaux, publient des articles dans *The New Republic*, et sont invités dans les émissions télévisées du service public. Mais le format de l'éditorial ou du billet, sans parler du spot de trois minutes sur les antennes, ne convient pas à la présentation d'une théorie bien ficelée de l'économie mondiale dont chaque aspect affecte tous les autres d'un moins deux manières. De toute façon, il me sembla après l'illumination de Little Rock que la majorité des économistes qui tentent d'écrire pour un public d'intellectuels visent trop haut. Ces économistes s'imaginent que le lecteur doit savoir, par exemple, qu'il est impossible, d'un point de vue purement comptable, que les pays du tiers monde puissent en même temps voir affluer des capitaux et conserver un solde des échanges extérieurs très excédentaire. Ils se coupent ainsi de tout un public qui préfère se laisser persuader par des hommes très sûrs d'eux qui annoncent que c'est précisément ce qu'ils vont faire. (J'ai appris, de source bien informée, qu'un célèbre internationaliste pop aurait dit à propos de sa propre carrière : « Heureusement, les économistes ne savent pas écrire. »)

Je pris également conscience en quittant Little Rock de ce que les vérités les plus simples, les plus fondamentales, sur la question du commerce international ont complètement été évacuées du débat public. Quelques semaines plus tard, j'en parlais à une réunion de l'Association économique américaine. Le texte de cette causerie est reproduit au chapitre 7. Mais je n'avais pas choisi le bon public ; il se trouva même un journaliste pour interpréter l'accueil favorable que reçut mon discours comme la preuve de la stupidité et de l'étroitesse d'esprit des

économistes. J'essayai à nouveau d'exprimer ces préoccupations lorsque la *New York Review of Books* me demanda d'écrire la critique de l'ouvrage de Laura D'Andrea Tyson, *Who's Bashing Whom* (« Qui tape sur qui »). Dans cet article, tout à fait favorable à l'ouvrage, je mettais en garde le lecteur qui risquait de confondre les brillantes révisions apportées à la théorie du commerce international avec le réflexe de rejet que manifestent les ignares devant toute sorte d'analyse systématique. Mais le directeur refusa de publier l'article au prétexte que « vous critiquez des gens très célèbres ».

Je finis par comprendre que, pour répondre à la théorie « pop » du commerce international, il fallait inventer une nouvelle écriture. Si je voulais être lu, il me faudrait écrire des essais pour un public non spécialisé, des textes clairs, efficaces et même amusants. Ces essais ne devraient en aucun cas reprendre le jargon économique parce que le lecteur visé était quelqu'un qui croyait peut-être en savoir beaucoup sur le sujet, mais qui n'avait jamais été confronté à la vraie théorie économique. Ils devraient également être très complets : il me faudrait développer mes arguments à partir de la base, sans jamais présupposer que le lecteur puisse avoir des connaissances préalables, ni faire appel à l'autorité qui m'est conférée par ma qualité d'expert. Enfin, ces essais devraient être dans le *vrai*, sans jeux d'esprit faciles puisque, somme toute, le but de l'opération était de faire savoir au monde ce qu'est une véritable analyse économique.

En admettant que je puisse écrire ce type d'essais, où pourrais-je les publier ? L'occasion m'en fut fournie au cours de la seconde moitié de l'année 1993. Le rédacteur en chef de *Foreign Affairs* me demanda d'écrire un article sur le problème alors brûlant de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) (article reproduit au chapitre 9). Je lui proposai d'en écrire deux, l'article sur l'ALENA devant être suivi d'un autre sur la compétitivité. A peu près à la même époque, la revue *Scientific American* me demanda un article sur le commerce international ; un peu plus tard, la *Harvard Business Review* faisait de même. A partir de là, une chose en amenant une autre, il apparut qu'il existait vraiment un public pour des travaux sérieux sur l'économie mondiale, écrits pour un public plus large.

Cet ouvrage rassemble quelques-uns des textes écrits au cours des deux années qui suivirent l'illumination de Little

Rock, auxquels ont été ajoutés d'autres articles antérieurs qui doivent permettre de replacer ces écrits dans leurs contexte.

Le premier groupe rassemble les articles où j'ai lancé mes attaques contre la théorie « pop » du commerce international. C'est aussi l'époque où j'ai fait mes premières expériences de style. Le chapitre 1 a été écrit pour choquer et provoquer. Le but a été atteint et il a déclenché des tempêtes de protestations. Plusieurs « internationalistes pop », notamment, se sont emportés et y ont répondu de telle façon qu'ils m'ont offert précisément la démonstration, presque trop belle pour être vraie, de ces mêmes erreurs fondamentales dont je les avais accusés, à savoir le manque de fiabilité de leurs chiffres et leur incapacité à effectuer des calculs qui tiennent debout. Le chapitre 2 est ma réponse à leurs critiques. Les deux articles suivants ont été écrits dans un style plus sobre : avec Robert Lawrence, je donnais à *Scientific American* un exposé sans prétention sur les échanges extérieurs des États-Unis, texte qui s'en tenait aux faits, tandis qu'en même temps, dans la *Harvard Business Review*, je faisais de mon mieux pour exposer les éléments de base de la théorie économique qui pourraient être utiles aux hommes d'affaires. Enfin, dans le chapitre 5, qui est à l'origine le texte d'une conférence que j'ai faite pour une réunion de l'Association économique américaine deux ans après le sommet de Little Rock, j'essaie d'expliquer pourquoi les idées fausses se sont vues récompensées en même temps que les hommes qui les répandent.

Il y a une certaine ironie à constater que je me suis retrouvé ainsi à jouer les champions d'une théorie économique civilisée face aux barbares intellectuels. Ma propre réputation de chercheur en économie devait beaucoup au rôle qui avait été le mien dans le développement d'une « nouvelle théorie du commerce international » qui attaquait certains aspects importants du modèle théorique dominant dans les années soixantedix. On pourrait faire un parallèle entre ma situation et celle de Stephen Jay Gould, spécialiste de l'évolution, qui doit sa réputation professionnelle à la théorie des « équilibres ponctués » selon laquelle l'évolution progresse par brusques poussées et non à vitesse constante. Dans sa partie, Gould s'est placé ainsi parmi les révolutionnaires ; mais dès qu'il a commencé à écrire pour un public plus large, il s'est trouvé obligé de tenir le rôle de défenseur des vérités fondamentales de l'évolution face aux attaques des créationnistes.

Quant aux essais de la deuxième partie, ils tentent d'expliquer comment il est possible de jeter l'eau du bain intellectuel tout en sauvant le bébé. Ces essais sont un peu plus difficiles à suivre que ceux de la première partie, ne serait-ce que parce qu'ils ont été écrits avant que je prenne conscience des efforts qu'il me faudrait faire pour rendre mes idées accessibles. Ils sont tout de même rassemblés ici, ne serait-ce que pour montrer le chemin que j'ai parcouru depuis. Le chapitre 6 est un article écrit pour *Science* à une époque où je croyais encore que les « internationalistes pop » pouvaient s'intéresser aux thèses sérieuses. Le chapitre 7 est le texte de la conférence lue devant les membres de l'Association économique américaine, peu après le sommet de Little Rock.

À l'époque où j'ai lancé ma campagne contre la théorie « pop » du commerce international, la doctrine elle-même changeait de cible. En 1992, les « internationalistes pop » étaient obsédés par ce qu'ils percevaient comme la lutte entre les grandes puissances industrielles. Mais au cours des années suivantes, le débat s'est focalisé sur les effets de la croissance dans les économies à bas salaires. Le chapitre 8 est le texte d'un discours fait à Mexico, en mars 1993 ; j'aime à penser qu'il montre que j'étais en avance sur mon temps, tant en ce qui concerne les aspects politiques des relations commerciales que, hélas, en m'inquiétant de l'excès d'optimisme qui régnait alors quant à l'avenir économique des « marchés émergents ». Le chapitre 9 est l'article donné à *Foreign Affairs* pour tenter d'expliquer sobrement et de façon réaliste ce que l'ALENA pourrait ou ne pourrait pas faire. Quant au chapitre 10, il tente d'élargir le débat, de pousser les gens à réviser leurs hypothèses élémentaires sur le sujet de la croissance en Asie.

Enfin, puisque la majeure partie de ce que j'ai écrit sur le commerce international constitue une offensive destinée à démystifier l'idée selon laquelle notre avenir économique dépendrait de l'issue d'une sorte de conflit compétitif, il fallait aussi que je donne mon opinion sur ce que je crois être en train d'arriver. La réponse tient en un mot : c'est le progrès technique qui est au cœur du problème, pas la compétition entre pays. Le chapitre 11 développe cette thèse, afin, là encore, d'obliger les gens à réfléchir plus qu'ils n'aiment généralement à le faire.

John Sculley m'a finalement rendu un fier service. Il m'a obligé à rechercher et explorer de nouveaux moyens pour

communiquer les théories économiques, à marcher hardiment sur des sentiers que très peu d'économistes avaient fréquentés auparavant. Je ne sais pas combien de gens j'ai pu convaincre ces dernières années, mais j'ai au moins montré au monde que la théorie « pop » du commerce international n'est pas la seule voie. Et j'aime à penser que, ce faisant, j'ai également démontré que les économistes *peuvent* aussi écrire.

I

Un monde à somme nulle ?

