

# LES RELATIONS ECONOMIQUES INTERNATIONALES AUJOURD'HUI

## Cours pour non-économistes

*renato di ruzza*

*professeur au Département d'Ergologie de l'Université de Provence*

### *Avertissement*

*Ce cours ne s'adresse ni aux étudiants ni aux enseignants des facultés de sciences économiques. Ils n'y trouveront pas en effet la dernière version du dernier modèle de commerce international ou de détermination du taux de change. Ils n'y trouveront d'ailleurs aucun modèle. Ils n'y trouveront pas non plus les dernières références à la dernière mode. Ils n'y trouveront d'ailleurs qu'un nombre infime de références et de citations. Autant dire qu'il ne leur sera d'aucune utilité, ni pour préparer des examens, ni pour préparer des cours et des concours, ni pour écrire des articles.*

*Il s'adresse par contre à tous les autres : étudiants et enseignants qui se posent des questions sur le fonctionnement actuel de l'économie mondiale, acteurs de la vie économique et sociale qui veulent éclairer ou penser leurs interventions, chercheurs qui cherchent à comprendre et à expliquer le monde. Il défend en effet un point de vue, certes pas nouveau, puisqu'il est défendu, même si c'est en des termes différents et avec des nuances non négligeables, par d'autres économistes, en général issus de l'Ecole grenobloise de la régulation, mais suffisamment ignoré pour qu'il soit nécessaire de le défendre encore. Et comme tous les points de vue, il pose des questions, il esquisse des éléments de réponses, il suscite des contradictions et des controverses. Les lecteurs auxquels il s'adresse y trouveront par conséquent quelques bribes de connaissances, et beaucoup d'occasions de réagir, de débattre et de contester. C'est l'objectif essentiel de ce cours.*

## INTRODUCTION

### *I. AMBIGUÏTES*

L'étude des Relations Economiques Internationales (REI) doit nécessairement commencer par le rappel de choses simples et pourtant trop souvent négligées : les REI sont des « relations économiques » et des « relations internationales ». Ces deux notions méritent quelques explications, car elles peuvent être à l'origine de nombreuses ambiguïtés.

#### **Ambiguïté du vocabulaire**

A l'évidence, toutes les relations entre les êtres humains et entre les institutions qu'ils ont créées ne sont pas des relations « économiques ». Dans les sociétés contemporaines, qu'elles soient qualifiées de « capitalistes », de « marchandes » ou « de marché », une relation sera dite « économique » si elle met en rapport un vendeur et un acheteur, qui échangent, le plus souvent par l'intermédiaire de la monnaie, un bien, un service, une créance, une dette, ou encore de l'argent. Une personne participe à la vie économique lorsqu'elle vend quelque chose dont elle est propriétaire (et donc lorsqu'elle se dessaisit de cette propriété), lorsqu'elle loue quelque chose (elle vend alors le service de cette chose), lorsqu'elle produit quelque chose pour le vendre, ou encore lorsqu'elle achète quelque chose ou le service de cette chose (elle en devient alors propriétaire). C'est ainsi que, traditionnellement, l'échange, la production, la consommation et la répartition des richesses constituent globalement « l'objet » de l'analyse économique. Ne sont pas « économiques » les relations ludiques, les relations sentimentales, les relations basées sur le don (même si elles donnent l'occasion de « contre-dons »), les relations familiales, etc. Le repérage non ambigu de deux acteurs séparés est par conséquent essentiel à l'établissement d'une « relation économique », tout comme est essentiel le repérage de la volonté de produire, d'échanger, de consommer, etc. Ce repérage permet grosso modo de définir l'ensemble des relations « économiques », bien qu'il demeure aux frontières de cet ensemble des zones floues : quid des guerres (qui ont toujours des aspects économiques importants), des phénomènes migratoires (souvent ignorés des manuels traditionnels), de la diplomatie, des traités...

Les relations « internationales » recouvrent des choses beaucoup moins simples, car le plus souvent, elles ne mettent pas en relation des « nations ». Lorsque sont décrites les relations économiques entre la France et l'Allemagne, par exemple le commerce de marchandises entre ces deux nations, ces relations sont dites « internationales » non pas parce que la France vend (ou achète) des marchandises à l'Allemagne (la France et l'Allemagne ne vendent ni n'achètent rien), mais parce que une entreprise localisée sur le territoire de la nation française vend (ou achète) quelque chose à une entreprise localisée sur le territoire de la nation allemande (la « nationalité » de ces entreprises, notion qu'il faudra préciser par la suite, importe peu ici). Cette constatation, a priori évidente, suppose néanmoins de définir ce qu'est une « nation », ce qui présente encore quelques ambiguïtés.

### **Ambiguïté du concept**

La théorie économique dominante définit habituellement la nation comme un ensemble de « facteurs de production » caractérisés par leur degré de mobilité, c'est-à-dire par leur capacité à se transférer d'une nation à une autre : le capital (ressources matérielles) y est plus ou moins parfaitement mobile, le travail (ressources humaines) plus ou moins parfaitement immobile, et la terre (ressources naturelles) parfaitement immobile. Intuitivement, il est visible que ce type de définition n'épuise pas l'épaisseur du concept de nation, et qu'il faut la compléter par d'autres apports.

Au niveau des apports extra économiques, d'un point de vue politique, la nation peut se définir comme un territoire borné par des frontières dont la protection est assurée par des institutions publiques (armées, douanes, polices, etc.) ; mais il peut exister des nations sans territoires ni frontières (c'était le cas de la « nation palestinienne » il n'y a pas si longtemps), ou encore avec territoire mais sans frontières (c'est le cas lorsque certains parlent de la « nation corse »). C'est le couplage de ce concept de nation avec celui de « peuple » qui conduit à ce type de difficultés : un peuple peut constituer une nation, mais un même peuple peut appartenir à plusieurs nations et une nation peut regrouper plusieurs peuples... Les aspects culturels et linguistiques sont aussi à prendre en compte, même si le français ou l'anglais est une langue internationale...

D'autres considérations qui font retour au domaine économique peuvent compléter ces réflexions, sans qu'elles contribuent cependant à lever toutes les ambiguïtés. Par exemple, une nation possède sa propre monnaie, mais le dollar étatsunien est utilisé par plusieurs nations, et la création de l'euro, monnaie unique pour certains pays européens, ne fera pas de l'Euroland une

nation pour autant. Par exemple encore, l'Etat a un rôle essentiel dans chaque nation (à tel point que beaucoup d'économistes parlent de « l'Etat-nation ») ; il a en effet un pouvoir sur les institutions économiques dans chaque pays, il oriente la politique économique, et il serait envisageable de définir la nation comme l'ensemble des acteurs soumis ou influencés par la politique de l'Etat. Mais là encore, le poids des institutions internationales comme la Commission européenne ou le Fonds monétaire international (FMI) ou la Banque mondiale, montre les limites d'une telle définition.

### **Ambiguïté de l'enseignement**

Au total, l'enseignement doit porter sur les REI, sans que soit parfaitement définie la notion de « relation économique », alors que généralement, elles ne sont pas des relations « entre des nations », mais des relations entre des firmes, et quand bien même le concept de « nation » est des plus flou ! Que dire dans ces conditions ?

A ces conditions, et pour rendre l'exercice encore plus périlleux, il faut ajouter le constat que dans le monde contemporain les REI ne peuvent plus constituer un champ particulier de l'analyse économique.

En effet, l'économie contemporaine est entièrement et fondamentalement internationale. La distinction encore en vigueur ici ou là entre « économie internationale » et « économie nationale » (qui se traduit dans les cursus des facultés de sciences économiques par la distinction entre « économie fermée » et « économie ouverte ») est devenue totalement obsolète. Tous les problèmes économiques qui peuvent se poser au sein des nations se déroulent au niveau international et sont à resituer en tant que problèmes internationaux : c'est à l'évidence vrai pour les questions dont traite l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ou le FMI ou l'Union européenne ; c'est vrai également pour les mégafusions qui se réalisent entre des firmes de nationalités différentes ; mais c'est vrai également pour des choses aussi simples qu'une revendication salariale ou de réduction du temps de travail, qui risque de mettre en cause la compétitivité internationale de l'entreprise concernée, et par conséquent l'emploi procuré par cette entreprise. Les notions utilisées pour décrire cette nouvelle configuration du monde économique sont nombreuses et, là encore, jamais très bien définies.

La notion la plus récente et la plus parlante est indéniablement celle de « mondialisation ». Traduction approximative du terme anglais de « globalization », elle n'a pas de définition plus précise que celle que lui a donnée la Président d'un grand groupe industriel helvético-suédois : *« Je définis la mondialisation comme la liberté pour mon groupe d'investir où il veut, le temps*

*qu'il veut, pour produire ce qu'il veut, en s'approvisionnant et en vendant où il veut, et en ayant à supporter le moins de contraintes possibles en matière de droit du travail et de conventions sociales* ». Pour brutale qu'elle soit, cette définition exprime des processus qui ne pourraient pas se développer sans reposer sur un double fondement, technologique et financier.

Les « nouvelles » technologies de l'information et de la communication (TIC) sont le premier vecteur de la mondialisation. Elles permettent de relier quasi instantanément (en « temps réel » dit-on d'un terme impropre) des opérateurs localisés n'importe où dans le monde, et de développer le commerce électronique ; elles sont le support de réseaux de firmes et de « firmes-réseaux » qui couvrent maintenant la planète ; elles conduisent à la constitution de collectifs de travail plurinationaux par l'intermédiaire du travail à distance ; elles mettent en connexion plurinationale les technologies de fabrication avancées (TFA) (robotique, machines transferts, machines à commandes numériques,...). Plus globalement, ces TIC contribuent à l'homogénéisation technique de l'économie mondiale : c'est le cas au niveau des procédés de fabrication des biens et des services (la saisie de données par exemple peut être effectuée partout dans le monde, quelle que soit la localisation du panel à saisir), c'est le cas aussi au niveau des biens et des services disponibles (aujourd'hui par exemple tous les biens de consommation sont acheteables dans le monde entier, ce qui était loin d'être le cas il y a encore une trentaine d'années, sous réserve bien sûr d'avoir le pouvoir monétaire de les acheter !).

Ce qui est constatable au niveau de la sphère technologique l'est encore plus au niveau de la sphère financière : si mondialisation ou globalisation il y a, si cela apparaît comme la marque essentielle de l'économie contemporaine, c'est parce que « la finance », c'est-à-dire les capitaux sous forme monétaire, peut circuler d'un endroit à l'autre de la planète sans aucune barrière institutionnelle (c'est la « libéralisation des mouvements de capitaux ») ou technique (les transferts de capitaux se réalisent par de simples jeux d'écriture rendus possibles par les TIC).

Ces processus de mondialisation ont ceci de particulier qu'ils ne se laissent pas connaître facilement. L'ouvrage *Vingt milliards sous l'OM*, écrit en 1998 par le journaliste Jean-Michel Verne, donne une idée de ces difficultés : il narre l'enquête judiciaire menée en France sur les finances de l'Olympique de Marseille lorsque ce club de football était présidé par Bernard Tapie ; ce dernier avait fait du club une petite multinationale et les deux juges et la vingtaine de policiers, tous spécialistes des questions financières, ayant pourtant tous les moyens de la justice et de la police, ont été dans l'incapacité, en deux années d'investigation, d'en décrypter le fonctionnement. Une conclusion semble s'imposer : si autant de personnes, disposant d'autant de moyens, n'ont pas réussi en deux ans à comprendre le fonctionnement d'une multinationale aussi petite que l'OM, comment un professeur d'Université, assis seul derrière son bureau,

pourrait comprendre le fonctionnement des grands groupes multinationaux qui structurent l'économie mondiale ?

### **Ambiguïté de la crise**

Les questions qui sont ainsi posées ne sauraient se disjoindre des caractéristiques de la période que vient de traverser le monde économique et qui peuvent se résumer par les mots « mutations », « changements », « bouleversements », « incohérences », « instabilités », « krachs boursiers », « bulle financière », « chômages », « inflations », « stagflations », « endettements », « déficits », « inégalités », « privatisations », etc. Autant de notions qui viennent rappeler que depuis la fin des années 1960, l'économie internationale et chacune de ses composantes nationales vivent une situation qui peut être désignée, pour aller vite et ne pas entrer dans des débats plus ou moins stériles de vocabulaire, par le concept de crise.

Cette crise n'est pas « la crise du capitalisme », mais celle d'un mode de régulation historiquement daté du capitalisme, celui qui s'est mis en place dans les économies occidentales après la deuxième guerre mondiale :

- les procédures de régulation fonctionnaient sur une base nationale, avec un système monétaire international qui permettait d'articuler les économies nationales,
- l'utilisation de la main d'œuvre reposait sur l'intensification du travail organisée par les principes du modèle productif taylorien, ce qui engendrait de forts gains de productivité apparente du travail dont bénéficiaient en partie les salariés,
- les secteurs publics et nationalisés étaient importants, et les dispositifs divers de « planification indicative » s'avéraient efficaces.

Ce mode de régulation entre en crise à la fin des années 1960 après avoir assuré une certaine stabilité de l'accumulation du capital (quasi plein-emploi, taux de croissance élevés, inflation maîtrisée) durant une vingtaine d'année (ce sont ces 20 ans que l'idéologie dominante désigne par l'expression « Les trente glorieuses »). La crise dont il est question ici est donc l'obsolescence d'un mode de régulation particulier, et simultanément, la recherche, par les forces économiques et sociales dominantes, d'un autre mode de régulation susceptible d'en fournir une issue. Par ailleurs, il ne s'agit pas de la première crise de ce type dans l'histoire du capitalisme : il y a eu la « Grande dépression » du dernier tiers du 19<sup>ème</sup> siècle, et la « Grande crise » de l'entre deux guerres (avec son point culminant en 1929). Quelles que soient les interprétations auxquelles elles donnent lieu, et les périodisations du capitalisme qu'elles scandent, cette récurrence des crises permet d'avancer quelques hypothèses méthodologiques sans lesquelles tout ce qui suit serait difficilement compréhensible.

1. Les crises sont des périodes d'incertitude, durant lesquelles la question de la réversibilité ou de l'irréversibilité des changements reste ouverte. Il y a une certitude fondamentale, portant sur un changement irréversible : le mode de régulation précédent, celui mis en place au sortir de la deuxième guerre mondiale, est définitivement et irrévocablement révolu. Ceci ne saurait signifier cependant que certains éléments de ce mode de régulation ne perdureront pas dans l'éventuelle issue à la crise, mais cela ressortit du domaine de l'incertain. Et il y a une incertitude fondamentale, celle qui porte sur l'issue à la crise : y aura-t-il un nouveau mode de régulation capable d'assurer une relative stabilité du processus d'accumulation du capital et une situation voisine du plein-emploi ? Cette incertitude fondamentale est générale : personne, individu, classe ou couche sociale, parti politique ou organisation syndicale, ne peut avoir une vision claire de l'avenir. C'est pourquoi le « travail de crise » est fait de tâtonnements et d'expérimentations sociales, lesquels engendrent certains changements qui sont toujours potentiellement réversibles. Evidemment, l'incertitude porte aussi sur l'analyse : les économistes, comme les sociologues, les politologues, et autres chercheurs ou savants, ne sont pas toujours en mesure ou en capacité de distinguer ce qui, en période de crise, est une manifestation de la crise, et qui disparaîtra par conséquent avec la fin de celle-ci, de ce qui est plus profond, émergeant en période de crise, mais susceptible d'en structurer l'issue. D'abord parce qu'ils sont incapables d'affirmer qu'une issue est possible. Ensuite parce que s'il est aisé d'analyser les processus achevés, il est difficile et dangereux de faire des hypothèses sur le devenir de l'histoire se faisant, c'est-à-dire sur des processus inachevés et pour la plupart expérimentaux.
  
2. Les crises sont toujours des périodes au cours desquelles certaines catégories, certaines institutions, certaines représentations avec lesquelles la société se pense, se créent ou se recomposent. L'exemple le plus connu est celui de « l'invention du chômage » durant la crise de la fin du 19<sup>ème</sup> siècle, et de sa reformulation durant la crise de l'entre deux guerres. Au fond, les concepts qui permettent de comprendre et d'analyser les périodes de croissance et de stabilité perdent de leur pertinence et de leur efficacité en période de crise. C'est vrai pour les catégories statistiques et donc pour les statistiques elles-mêmes : quelle est aujourd'hui la signification de la statistique du chômage ou de l'emploi ? Et la même question se pose à propos de toutes les grandeurs macroéconomiques, concernant notamment le produit « national », le commerce extérieur, sans parler de l'extrême difficulté à faire des comparaisons internationales. Mais il faut aller encore plus loin et observer que les notions sur lesquelles reposent les statistiques deviennent obsolètes ou inadaptées. C'est ainsi par exemple que sont annoncées « la fin de la société industrielle » et l'avènement de l'ère « post-industrielle » ou de l'ère « tertiaire », voire « quaternaire » ; pour que de telles affirmations aient une quelconque signification, il faudrait

que les notions d'industrie, de tertiaire, soient théoriquement définies, en compréhension et dans leurs différences, ce qui n'est pas le cas. Ce qui est vrai enfin des catégories statistiques est également vrai pour des représentations plus sociétales : il est clair aujourd'hui que la notion de travail doit être repensée, comme doivent être repensées les notions d'emploi, de plein emploi, de chômage, surtout s'il est admis que les problèmes qu'elles permettent d'analyser se situent dorénavant au niveau mondial (une même catégorisation est-elle pertinente pour penser le travail, l'emploi et le chômage dans des zones aussi différentes que l'Europe occidentale et l'Afrique noire ?).

Ces caractéristiques des crises illustrent les difficultés de l'analyse, et exigent une très grande prudence et une forte dose de modestie : nous ne savons pas ou plus grand-chose, et pourtant nous devons enseigner comme si nous savions. C'est la raison pour laquelle un encadrement théorique précis est nécessaire et doit être explicite.

## ***II. ECLAIRAGES***

Le concept de base de ce cours est celui de « système productif ». Elaboré au cours des années 1980 par l'Ecole grenobloise de la régulation afin de tenter, dans un même cadre analytique, d'associer le temps et l'espace dans la dynamique du capitalisme, il permet en effet d'éclairer la nature et l'évolution historique des relations économiques internationales.

### **Le concept de système productif**

Banalement, un système productif possède deux caractéristiques : il est « productif », et il constitue un « système ». Ce sont ces deux caractéristiques qu'il faut préciser.

Le concept de production est l'un des plus délicats à manier en économie politique, car il exprime à la fois un processus et un résultat. En première approximation, on pourrait dire qu'est productif tout processus de fabrication ou tout processus de travail qui « crée » « quelque chose », ce quelque chose devant être quantitativement spécifié : la fabrication d'une chaise à partir de la démolition de deux chaises ne constitue pas un processus de production (c'est de « destruction » qu'il s'agit), mais la récolte de 100 q de blé à partir d'une semence de 50 q et d'une nourriture du paysan de 20 q est un processus de production dans la mesure où ce qui a été obtenu quantitativement est supérieur à ce qui a été nécessaire pour l'obtenir. Il est aisé de reconnaître dans ce dernier exemple l'illustration traditionnelle du concept de « surproduit » : le



surproduit est la différence, exprimée en quantités physiques (expression vectorielle), entre ce qui a été fabriqué et ce qui a été nécessaire pour effectuer cette fabrication. Le surproduit est positif (cas typique du caractère productif d'un ensemble économique) si toutes ses composantes sont positives ou nulles, avec une au moins positive ; il est négatif (cas typique de la destruction stricte) si toutes ses composantes sont négatives ou nulles, avec une au moins négative ; il est de « signe » indéterminé dans tous les autres cas. Malheureusement pour la simplicité du propos, il se trouve que généralement les ensembles économiques complexes (entreprises, branches, secteurs, nations, etc.) correspondent au troisième cas, ce qui interdit d'en spécifier le caractère productif par la simple référence aux quantités physiques. Le concept de valeur est alors convoqué.

Pour ne pas entrer dans des débats inutiles concernant les diverses théories de la valeur ou des prix, il suffit de souligner que, afin de répondre à notre objet (apprécier quantitativement ce qui est « créé » par l'ensemble économique sous examen), la valeur doit être un concept quantitativement mesurable ; et que dans cette optique, toutes les théories de la monnaie font de celle-ci l'instrument privilégié de la mesure des valeurs. Autrement dit, un système économique sera spécifié comme « productif » si et seulement si il engendre une « survaleur » (différence entre la somme des valeurs des biens fabriqués et la somme des valeurs des biens utilisés au cours du processus de fabrication) mesurée monétairement. L'existence d'une monnaie comme instrument de mesure unique des valeurs est ainsi consubstantielle à l'existence potentielle d'un système productif.

La seconde caractéristique d'un système productif est d'être un « système ». Là encore, pour ne pas entrer dans les débats portant sur les nuances définitionnelles, il suffit de souligner qu'un système est un ensemble cohérent, soumis à des processus d'autorégulation qui le maintiennent dans les bornes de son identité.

En effet, toute société humaine quelque peu développée se trouve confrontée au problème suivant : comment assurer sa propre reproduction ? Et cette nécessité se manifeste, au niveau économique, par l'existence de deux contraintes.

a. Etant donnés les besoins sociaux, individuels et collectifs (besoins qui évoluent au cours du temps), étant donnés les techniques en usage et les biens susceptibles de satisfaire ces besoins (techniques et biens eux-mêmes en évolution constante), quels biens faut-il produire et en quelles quantités ? Quels besoins faut-il satisfaire ? Et quelles techniques faut-il employer compte tenu des forces productives matérielles existant dans la société ? A partir du moment où l'on admet que les quantités de biens qui seront fabriquées dépendent du nombre et de la qualité

de travailleurs affectés à telle ou telle fabrication, le premier problème économique fondamental est celui de l'affectation des forces de travail aux diverses branches de la production, afin que les besoins soient satisfaits et que les processus de fabrication puissent redémarrer sur des bases au moins identiques.

b. La simple reproduction des conditions de la production - au sens strict - ne suffit cependant pas à assurer la reproduction de l'ensemble du système. Il faut non seulement entretenir un système éducatif qui permette la transmission et l'extension des connaissances scientifiques et techniques, un système de santé qui « répare » les forces productives humaines, un système juridique, policier, etc. Mais il faut également et surtout que les individus ou les groupes d'individus qui dominent et dirigent en fait la société puissent assurer la reproduction de cette domination. Le contrôle (par appropriation ou par tout autre moyen) du surproduit ou de la survaleur par ces individus dominants est donc le second problème économique fondamental que doit résoudre toute société humaine pour assurer sa reproduction.

Dans les sociétés capitalistes ou marchandes, caractérisées voire spécifiées par une division du travail, c'est à travers l'échange de marchandises (biens ou services) que se résolvent ces deux problèmes, et les rapports d'échange apparaissent dès lors comme la manifestation des processus par lesquels cette résolution agit. Toute l'histoire de l'économie politique peut se lire comme l'histoire sans cesse renouvelée des tentatives d'explication de la formation de rapports d'échange tels qu'ils contribuent à la résolution des deux problèmes fondamentaux signalés. Sans entrer dans des détails superflus, dans tous les grands corpus théoriques, les rapports d'échange sont conçus comme le résultat de deux processus conflictuels : la concurrence qui exprime le conflit entre les entreprises et les capitaux qu'elles mettent en œuvre dans la recherche du taux de profit maximum, et la lutte des classes qui exprime au niveau économique le conflit portant sur la répartition et sur le contrôle de la survaleur. Traditionnellement, ces deux processus conflictuels ont été analysés sous la forme de deux « lois », dites ici « lois de régulation » : la loi d'égalisation des taux de profit de branche, et la loi de baisse tendancielle du taux de profit général (parler de « tradition » n'est pas une clause de style : au delà de problèmes de vocabulaire, elle commence à A. Smith et va au moins jusqu'à J. M. Keynes, en passant par D. Ricardo, J. B. Say, K. Marx, L. Walras, A. Marshall, etc.).

En substance, la cohérence et l'autorégulation sont assurées dans un ensemble productif, et lui confèrent donc les propriétés d'un « système », lorsque des procédures particulières permettent à ces deux lois fondamentales de fonctionner « correctement » : la mobilité du capital d'une branche à l'autre de l'économie doit être possible sur un espace donné afin de garantir une « allocation des ressources productives » cohérente, c'est-à-dire de faire en sorte que la structure

de la production et la structure des besoins sociaux soient en correspondance (la cohérence-limite, jamais atteinte concrètement, est celle décrite par les modèles de prix de production de P. Sraffa et de J. von Neumann par exemple) ; les conditions d'utilisation de la main d'oeuvre doivent garantir une exploitation de la force de travail suffisante pour assurer un taux de profit jugé acceptable par les propriétaires du capital, en tant que source de rémunération et source d'accumulation (c'est ce qui est désigné par K. Marx par les contre tendances à la baisse du taux de profit général, et par J. M. Keynes par les déterminants de l'efficacité marginale du capital).

Au total donc, un système productif peut être défini comme un ensemble d'activités économiques possédant une monnaie, relativement cohérent, relativement autonome, soumis à un même mode de régulation, c'est-à-dire capable de maîtriser suffisamment ses contradictions et ses processus conflictuels pour se reproduire de façon relativement stable.

### **Problématique et plan du cours**

Si cette définition est acceptée, la perspective traditionnelle d'un cours de « relations économiques internationales » est renversée : il s'agit non plus de partir d'un espace géopolitique, la nation, postulée être une entité économique pertinente ayant de simples « relations » avec un « extérieur », pour essayer d'en faire apparaître la logique ou la rationalité, mais au contraire, de partir de la rationalité propre aux activités productives pour en déduire la structuration de l'espace qu'elle implique. Il n'y a en effet aucune raison a priori pour qu'un système productif corresponde à une économie nationale. Il est bien sûr toujours centré sur une économie nationale dominante, mais il englobe aussi des activités économiques d'un certain nombre de « nations affiliées » (le « système productif français » par exemple s'est constitué au lendemain de la deuxième guerre mondiale en intégrant l'économie française, et, pour aller vite, les économies des DOM-TOM et de la Zone Franc). Une telle définition conduit inévitablement par conséquent à distinguer, parce qu'elles sont de nature différente, les relations économiques internationales internes à un système productif, et celles qui lui sont externes et qui l'articulent à d'autres systèmes productifs.

Cette distinction n'a de sens naturellement que pour autant qu'existent des systèmes productifs repérables. Or la crise, justement, peut être définie en première approximation comme la déstructuration, voire la destruction, des systèmes productifs existants. Il y a eu un temps où, parmi ceux qui acceptaient de considérer que la période d'instabilité et de difficultés qui s'est ouverte à la fin des années 1960 devait s'analyser en terme de « crise », des polémiques se développaient pour savoir si cette crise était « nationale » ou « internationale ». Cette

dichotomie semble cependant trop simplificatrice et trop inadaptée à l'analyse des processus historique en cours. Les crises se sont toujours présentées dans leurs débuts mêmes comme un « désordre économique mondial », qui se manifeste d'abord comme une perturbation du système monétaire international prévalant à l'époque considérée, et surgissement d'une « contrainte extérieure » avec son cortège de mouvements erratiques de capitaux, de déséquilibres de balances commerciales ou de paiements courants, d'endettements, et de concurrence internationale exacerbée. Dès lors, une sorte de réflexe pousse à chercher dans l'international à la fois les causes des difficultés et les critères d'une politique économique susceptible d'en réduire les effets négatifs. Ce triomphe des apparences ne suffit pourtant pas à faire de la crise un phénomène de l'économie internationale. Sans s'appesantir pour l'instant sur les diverses explications de la crise, il semble admis par beaucoup d'économistes « régulationnistes » que chaque système productif entre en crise pour des raisons internes, à peu près au même moment parce que chacun d'eux est soumis à des évolutions analogues, le mode de régulation étant de même nature durant les mêmes périodes en chacun d'eux. Le « désordre économique mondial » ne naît donc pas « dans le monde », mais provient de ruptures internes à chaque système productif. Ce qui ne signifie pas non plus que la crise aurait des origines et des aspects prioritairement nationaux, car d'une part les aspects internationaux internes aux systèmes productifs jouent un rôle important (comme la décolonisation par exemple), et d'autre part chaque système productif cherche à évacuer ses propres difficultés sur « le marché international », c'est-à-dire sur les autres.

De ce point de vue, et pour aller à l'essentiel dans cette introduction générale, l'internationalisation des marchés et la transnationalisation des firmes ont largement mis en cause la cohérence et l'autonomie (relatives) des divers systèmes productifs nationaux : les taux d'ouverture et les taux de pénétration ont cru fortement au cours des années 1970, les procédures de régulation, réductrices d'incertitude, comme la planification en France, sont devenues progressivement obsolètes, les structures des prix et des rapports d'échanges ont été bouleversées par l'inflation, les normes de production et de consommation ont été perturbées, etc. En déstructurant, voire en détruisant, les systèmes productifs nationaux qui s'étaient constitués après la deuxième guerre mondiale, la crise recompose, encore aujourd'hui, une économie mondiale d'une complexité redoutable (façon pédante de dire qu'on n'y comprend pas grand chose), que les notions de globalisation, de mondialisation, ou d'internationalisation, ne décrivent que très imparfaitement. En effet, a pris la place des systèmes productifs nationaux un « entrelacs » ou une « superposition » d'espaces mouvants, dont l'articulation reste problématique :

- l'espace mondial, qui est le terrain de jeu des plus grandes entreprises, tant au niveau des marchés que de la production et de la finance ; leurs stratégies, les réseaux qu'elles constituent, les informations qu'elles utilisent ou qu'elles transmettent, se situent d'emblée sur ce terrain, et elles n'utilisent les autres espaces que dans le cadre de ces stratégies;
- les espaces nationaux, qui demeurent (encore) des lieux où s'exercent un certain pouvoir politique et juridique, où se gèrent (mais pas partout) les monnaies, où se nouent les relations sociales essentielles (les pratiques syndicales, les conflits sociaux, et donc la détermination des salaires, des conditions de travail, des modalités de reproduction de la force de travail, comportent des aspects nationaux encore largement dominants, même si des « fractures » apparaissent ici ou là) ;
- entre cet espace mondial et ces espaces nationaux, il existe aussi des espaces intermédiaires, qui se sont constitués ou qui se constituent, ou qui se défont, et dont les logiques sont multiformes ; des territoires apparaissent sous l'effet de la montée des particularismes ethniques, culturels, régionaux, des replis identitaires, des volontés de fractionnement; un renouveau du régionalisme multinational peut être observé, avec l'accélération de la construction européenne, avec la constitution de l'Aléna, auquel s'ancre plus ou moins le Mercosur, de l'Asean; tout comme surgissent des zones fondées sur le développement industriel ou technologique (les « districts industriels » ou la « banane bleue »).

La coexistence de ces trois types d'espaces pose évidemment de multiples problèmes, dont l'ampleur ne peut être comprise, et les enjeux énoncés, que s'ils sont resitués dans leur historicité. C'est la raison pour laquelle le cours comportera deux parties. La première traitera de « l'ordre économique mondial » qui a prévalu de la deuxième guerre mondiale à la fin des années 1960 ; cet ordre reposant sur l'existence de systèmes productifs nationaux stables (relativement stables), deux sous parties seront nécessaires pour analyser d'une part les relations économiques internationales internes à chaque système productif, et d'autre part celles entre les systèmes productifs. La seconde partie prendra pour objet « le désordre économique mondial » qui gouverne la planète depuis une trentaine d'années ; les systèmes productifs nationaux n'existant plus, et les nouveaux systèmes productifs potentiels n'étant pas encore clairement repérables, la distinction entre les relations économiques internationales externes et internes aux systèmes productifs n'a plus lieu d'être.

### **III. PRECISIONS ET RAPPELS**

Parmi les variables essentielles nécessaires à l'analyse des REI figure incontestablement « le taux de change ». L'objectif de cette troisième partie de l'Introduction est d'en faciliter l'utilisation et la compréhension par le rappel d'un certain nombre de principes définitionnels de base.

Le taux de change d'une monnaie d'un pays A en la monnaie du pays B s'exprime comme la quantité d'unités monétaires du pays B qui s'échange contre une unité monétaire du pays A. Par exemple, le taux de change de l'euro (monnaie de la France) en dollar (monnaie des USA) est de 1,25, ce qui signifie qu'1 euro s'échange contre 1,25 dollar. Cette expression du taux de change ressemble à l'évidence à un « prix » : c'est le « prix » de l'euro en dollar. C'est la raison pour laquelle il est nécessaire de revenir sur la notion de prix pour en tirer toutes les conséquences concernant le taux de change.

#### **Prix et taux de change**

Au-delà des théories des prix (prix indicateurs de rareté ou prix de production) et des représentations courantes et triviales des prix (le prix d'un pain au chocolat est de 0,75 centimes d'euro), le prix exprime fondamentalement un rapport d'échange entre deux biens : si 50 litres de vin s'échangent (le plus souvent par l'intermédiaire de la monnaie) contre 10 chaises, alors le prix d'un litre de vin est de 0,2 chaise, et le prix d'une chaise est de 5 litres de vin. Il y a là une série de premiers constats à effectuer :

- le « prix d'un litre de vin » ne veut rien dire si n'existe aucun autre bien en lequel l'exprimer ; de la même manière, *le « taux de change de l'euro » ne veut rien dire si une autre monnaie n'est pas choisie pour l'exprimer ;*
- le « prix du vin » ne veut rien dire si n'est pas précisée l'unité physique de vin dont on veut exprimer le prix : si l'on passe du litre à l'hectolitre, alors le « prix du vin » passe de 0,2 chaise à 20 chaises ; de la même manière, et bien que ce soit plus spontané, *le taux de change d'une monnaie exprime le taux de change d'une unité de cette monnaie* (le taux de change de l'euro est le taux de change d'1 euro) ;
- le prix du litre de vin en chaise et le prix d'une chaise en litre de vin expriment le même rapport d'échange : si l'on connaît le prix du litre de vin en chaise, le prix d'une chaise en litre de vin s'en déduit immédiatement ; de la même manière, *si l'on connaît le taux de*

*change de l'euro en dollar (1,25), on peut en déduire immédiatement le taux de change du dollar en euro (0,8).*

Imaginons maintenant qu'il y ait 3 biens dans l'économie : les chaises, le vin et des tables, et que les rapports d'échange soient les suivants :

- 50 litres de vin s'échangent contre 10 chaises
- 10 tables s'échangent contre 20 chaises
- 3 tables s'échangent contre 30 litres de vin.

Et répondons à la question : quel est le prix d'une chaise ? Il est clair qu'il y en a deux : 0,5 lorsqu'il est exprimé en table, et 5 lorsqu'il est exprimé en vin ; autrement dit, il y a autant de prix d'une unité d'un bien que de biens avec lesquels il peut s'échanger. De la même manière, *il y a autant de taux de change d'une monnaie que de monnaies contre laquelle elle peut s'échanger.* Répondons à une seconde question : le rapport d'échange tables/vin peut-il être autre chose que 3 tables contre 30 litres de vin ? Là encore, la réponse est claire : compte tenu des deux premiers rapports d'échange (vin/chaises et tables/chaises), le troisième s'en déduit automatiquement. Autrement dit, lorsqu'il y a trois biens, deux rapports d'échange suffisent à déterminer tous les prix, tout comme précédemment, lorsqu'il y avait deux biens, un seul rapport d'échange suffisait à déterminer les prix ; en généralisant, lorsqu'il y a  $n$  biens dans l'économie,  $n - 1$  rapports d'échange suffisent à déterminer les prix. De la même manière, *lorsqu'il y a  $m$  monnaies dans l'économie mondiale, l'expression de  $m - 1$  taux de change suffit à déterminer tous les taux de change.*

Enfin, considérons les variations de prix, en posant que le rapport d'échange « 50 litres de vin s'échangent contre 10 chaises » se modifie et devienne « 100 litres de vin s'échangent contre 10 chaises ». Dans ce cas, le prix du litre de vin exprimé en chaise a diminué puisqu'il est passé de 0,2 à 0,1 ; et le prix d'une chaise exprimé en vin a augmenté puisqu'il est passé de 5 à 10 ; autrement dit, lorsqu'il y a deux biens dans l'économie, dire que le prix d'un bien a augmenté revient à dire que le prix de l'autre bien a diminué. De la même manière, *dire que le taux de change de la monnaie du pays A a augmenté par rapport à la monnaie du pays B revient à dire que le taux de change de la monnaie du pays B a diminué par rapport à la monnaie du pays A.*

En général, les choses se compliquent si il y a plus de deux biens dans l'économie. Reprenons l'exemple des chaises, des tables et du vin avec les rapports d'échange définis plus haut, et supposons que ces rapports se modifient et deviennent :

- 100 litres de vin s'échangent contre 10 chaises
- 20 tables s'échangent contre 10 chaises, et donc

- 10 tables s'échangent contre 50 litres de vin.

Quel est le sens de variation du prix d'un litre de vin ? Si il est exprimé en chaise, il a diminué (passant de 0,2 à 0,1), par contre, si il est exprimé en table, il a augmenté (passant de 0,1 à 0,5) ; son sens de variation est donc indéterminé. De la même manière, *en règle générale, lorsqu'il existe plus de deux monnaies dans l'économie mondiale, le sens de variation du taux de change de l'une d'entre elles est indéterminé.*

### **Détermination des prix et détermination des taux de change**

Tous les modèles de détermination des prix impliquent le choix d'un « numéraire ». En effet, lorsque l'on pose le rapport d'échange « 50 litres de vin s'échangent contre 10 chaises », cela revient à dire que le prix de 50 litres de vin est égal au prix de 10 chaises (deux ensembles de biens peuvent s'échanger l'un contre l'autre si et seulement si ils ont le même prix), et l'on peut donc écrire, si  $p_v$  est le prix d'un litre de vin et  $p_c$  le prix d'une chaise, l'équation suivante :  $50p_v = 10p_c$ .

On constate que pour déterminer deux inconnues ( $p_v$  et  $p_c$ ), il n'y a qu'une seule équation, et donc que la solution est impossible. Pour rendre la solution possible, il convient d'ajouter une équation, et c'est cette équation supplémentaire qui exprimera le choix du numéraire. Par exemple, si l'on souhaite exprimer le prix d'un litre de vin en chaise, on posera que le prix de la chaise est égal à 1 ( $p_c = 1$  est donc la seconde équation) et on en déduira que  $p_v = 0,2$  ; si l'on souhaite au contraire exprimer le prix d'une chaise en vin, on posera que le prix d'un litre de vin est égal à 1 ( $p_v = 1$  est cette fois la seconde équation) et on déduira que  $p_c = 5$  ; dans le premier cas, on a choisi le litre de vin comme numéraire, dans le second cas, on a choisi la chaise comme numéraire.

Comme on le constate, le choix du numéraire (et donc de la seconde équation) est totalement arbitraire : on a choisi soit le litre de vin soit la chaise, mais on aurait pu aussi choisir 10 litres de vin ( $10p_v = 1$ ), ou 5 chaises ( $5p_c = 1$ ), ou un litre de vin et une chaise ( $p_v + p_c = 1$ ), etc. On peut également choisir, toujours aussi arbitrairement, une équation exprimant le caractère monétaire des échanges : on dira alors par exemple que le prix d'une chaise est posé comme égal à 10 euro ( $p_c = 10$  euro) ou égal à 2 grammes d'or ( $p_c = 2$  grammes d'or).

Bien entendu, cet exemple à deux biens peut être généralisé : quel que soit le nombre de biens présents dans l'économie et dont il faut déterminer les prix, il est toujours obligatoire de choisir un numéraire. Et naturellement, ce qui est vrai pour les prix l'est également pour les taux de change : *quel que soit le nombre de monnaies présentes dans l'économie mondiale, la détermination de leur taux de change nécessite le choix, tout aussi arbitraire, d'un numéraire.*