

L'impérialisme de l'économie
Éléments pour une recherche comparative
Monsieur Frédéric Lebaron

Citer ce document / Cite this document :

Lebaron Frédéric. L'impérialisme de l'économie . In: Actes de la recherche en sciences sociales. Vol. 121-122, mars 1998. Les ruses de la raison impérialiste. pp. 104-108;

doi : <https://doi.org/10.3406/arss.1998.3249>

https://www.persee.fr/doc/arss_0335-5322_1998_num_121_1_3249

Fichier pdf généré le 22/03/2019

Frédéric Lebaron

L'impérialisme de l'économie

Éléments pour une recherche comparative

es analyses de l'impérialisme et de la domination internationale se sont longtemps contentées de décrire, d'interpréter et de discuter les dimensions les plus visibles de la soumission d'une « nation » ou d'un « peuple » à un autre : violence militaire, contrainte politique, exploitation économique, imposition culturelle et linguistique. Les facteurs « économiques » y sont souvent conçus comme des *variables* quasi mécaniques, déterminantes ou secondaires selon les traditions, qui peuvent avoir un effet sur l'apparition de ces divers phénomènes : pression exercée par les grandes entreprises pour le maintien ou la conquête des marchés extérieurs, intérêts géopolitiques sous-tendus par l'existence de ressources rares (comme le pétrole), plus récemment influence de certaines institutions financières (les grandes organisations financières internationales, les fonds de pension, les sociétés de notation, etc.) dans l'orientation des flux de capitaux, l'évaluation des risques et des politiques économiques des États. Les nombreux travaux actuels sur la « mondialisation » relèvent eux-mêmes souvent de ce biais qui consiste à chercher dans les seuls indicateurs économiques « objectifs » les fondements des évolutions internationales ou à dépeindre les organisations internationales comme des entités monolithiques imposant une idéologie conforme aux intérêts du capitalisme financier (le « consensus de Washington »¹). Or, plus que de simples facteurs de l'impérialisme, les réalités « économiques » sont des enjeux sociaux en tant que tels (des enjeux monétaires, financiers, mais aussi intellectuels et culturels) qui déterminent dans toutes leurs dimensions les rapports entre différents espaces nationaux : la définition des institutions et des pratiques économiques au sein d'un pays est le résultat de luttes particulières qui

ont lieu à l'intérieur du territoire national et sont en même temps conditionnées par les relations globales entre des espaces nationaux hiérarchisés. Participent à ces luttes non seulement les dirigeants politiques, bureaucratiques et économiques (nationaux et internationaux), mais aussi des « experts » de toutes sortes (en particulier les économistes, qu'ils travaillent dans les administrations, les universités, les entreprises, les *think tanks* et l'ensemble des agents ayant partie liée avec la définition de l'identité nationale, intellectuels, journalistes, essayistes...). Le développement des recherches sur l'expansion internationale de la science économique et l'irrésistible ascension des économistes dans la plupart des pays du monde (pour une synthèse récente, A. W. Coats, 1997), ainsi que plusieurs travaux consacrés à l'évolution des politiques économiques dans divers pays (par exemple P. Drake *et al.*, 1994 ; J. Kelsey, 1995), contribuent à une meilleure compréhension des mécanismes de la domination internationale dans le monde de l'après-Seconde Guerre mondiale, et plus spécialement après la fin du système de Bretton Woods.

Depuis la Seconde Guerre mondiale, l'exportation de technologies intellectuelles et institutionnelles, caractéristiques de l'univers nord-américain, voire selon certains auteurs d'un « modèle anglo-saxon » qui s'est constitué d'abord en Grande-Bretagne (R. Farnetti et I. Warde, 1997), mais conçues sous la forme de contraintes universelles imposées par la « modernité »,

1 – Pour une analyse critique approfondie de ces travaux et une interprétation sociologique et historique de la genèse du « Washington consensus », voir l'article de Y. Dezalay et B. Garth dans le présent numéro.

la « raison », la « science », n'a en fait jamais cessé (P. Drake *et al.*, 1994). C'est même ce processus qui a assuré, de façon sans doute moins visible, mais aussi plus efficace la formation d'un ordre mondial relativement unifié, où les États-Unis occupent une position dominante, sans véritables concurrents depuis la fin de l'Union soviétique. Ils sont le lieu d'où sont issues les principales innovations appelées à se généraliser ensuite, les modèles théoriques et pratiques à travers lesquels sont conçues les évolutions économiques, la langue même dans laquelle est pensé l'ordre économique et social. Les différents pays occupent bien sûr des positions différentes dans l'importation des inventions américaines et les « trajectoires nationales » ont donné lieu à des travaux divers sur ce plan, d'ampleur et d'importance variables selon les cas (et aussi selon la légitimité d'un tel questionnement dans la recherche en sciences sociales de chacun de ces pays). Les pays d'Amérique latine ont ainsi, assez logiquement, fait l'objet de travaux plus approfondis sous ce rapport que toute autre ère géographique, car leur histoire est depuis longtemps celle des importations successives des techniques économiques « modernes » directement et explicitement introduites à partir du modèle étatsunien. Le fait qu'aujourd'hui les expériences de la « transition vers l'économie de marché » dans les pays de l'Est de l'Europe soient très largement définies selon des catégories issues des États-Unis, et souvent portées par des économistes enseignant dans les grandes universités américaines, contribue néanmoins à ce que l'on s'interroge de plus en plus sur la généralité de la domination étatsunienne, ses formes, ses limites, etc. Le développement d'un système de taux de change flottants a contribué à redéfinir le cadre des luttes économiques internationales en faisant des stratégies dites « externes » (sur les marchés de devises) des composantes essentielles dans les politiques menées par les gouvernements et, de plus en plus, par les autorités monétaires devenues « indépendantes »². La croissance impressionnante des marchés financiers, à laquelle on peut attribuer la fin de l'ancien système monétaire, a modifié le cadre général de l'action économique (B. Eichengreen, 1997) : c'est dans ce contexte que les controverses entre économistes ont pris depuis les années 1970 une importance décisive pour la redéfinition de l'ordre international.

Une partie de la recherche récente a ainsi attiré l'attention sur les liens existant entre les mouvements de capitaux, le prêt bancaire international, les subordinations monétaires (dettes, intérêts) et les stratégies intel-

lectuelles et politiques d'agents particuliers que P. Drake appelle les « *money doctors* », ces experts issus des États-Unis (le plus souvent économistes, spécialisés en macroéconomie et en économie monétaire) qui interviennent dans un pays avec le but explicite de l'*aligner* sur les normes des techniques modernes développées aux États-Unis. Une longue tradition d'intervention a été ainsi décrite dans plusieurs pays d'Amérique latine : née au XIX^e siècle, elle a été approfondie avec la commission Kemmerer (qui, dans les années 1920-1930, a contribué à la redéfinition du système bancaire dans plusieurs pays). L'« exportation » d'économistes par les États-Unis (dans des sens variables qui vont de séjours de quelques semaines à des installations plus durables, voire à l'institutionnalisation à travers l'activité des grands organismes internationaux de plus en plus investis par les économistes), mais aussi diverses stratégies d'importation ou de substitution d'importation, apparaissent dans plusieurs cas comme l'une des dimensions clés des luttes politico-économiques nationales : dans les périodes de crise (monétaire et politique), le recours à la « science économique » internationalement certifiée est une des armes dont disposent les agents nationaux pour s'imposer dans les configurations locales des concurrences entre pouvoirs (propriétaires terriens, bourgeoisie industrielle, militaires, syndicats, etc.). En Amérique latine, ce recours a permis à certains agents, en général les plus dépendants de la finance internationale, de s'imposer au détriment des détenteurs d'autres formes de légitimité.

Depuis la deuxième moitié des années 70, l'ampleur prise par ce phénomène est telle que l'ensemble des stratégies économiques des différents pays se sont trouvées durablement modifiées dans le sens de l'ouverture aux capitaux internationaux, de politiques de lutte contre l'inflation, d'« assainissement » budgétaire. Les politiques d'« ajustement structurel » promues par les grandes organisations internationales sont devenues une donnée de l'environnement économique à laquelle sont confrontés de façon pressante les pays les moins

2 – Comme dans le système de domination internationale centré au XIX^e siècle sur la Grande-Bretagne, on retrouve dans l'ordre mondial placé sous hégémonie américaine plusieurs traits analysés par divers auteurs (par exemple Polanyi, 1983, Ingham, 1984) : un système financier privé dominé par ce pays (les marchés financiers internationaux), un ordre monétaire adossé à ce système (avec la banque centrale et la direction du Trésor), sont au moins aussi déterminants que la domination industrielle et commerciale et que la domination militaire et politique. Mais on ne saurait oublier qu'ils s'accompagnent tous deux d'une domination symbolique plus spécifique qui consiste à imposer les catégories de pensée et d'action économiques légitimes au reste du monde.

haut placés dans la hiérarchie internationale, mais aussi, à un degré moindre, des pays parvenus à un niveau de développement élevé.

Deux pays constituent des exemples certes extrêmes, mais d'autant plus intéressants qu'ils ont servi et servent encore, à côté des exemples canoniques des États-Unis et de la Grande-Bretagne (R. Farnetti et I. Warde, 1997), de « modèles » pour l'imposition d'un agenda économique néolibéral : le Chili et la Nouvelle-Zélande, présentés souvent comme des réussites indiscutables par les zélateurs du nouvel ordre international. Au Chili, l'intervention des *Chicago boys*, économistes formés dans des universités aux États-Unis et adeptes du monétarisme friedmanien, a modifié les équilibres internes au champ du pouvoir au profit des « technopols » qui ont ainsi conquis des positions rapidement dominantes dans l'administration économique et financière, avant de diriger plus largement les affaires, malgré une profonde récession initiale (rappelant celle qu'a provoquée aux États-Unis la politique de P. Volcker). Avec la chute de la dictature, on n'a pas assisté à un bouleversement majeur : les nouveaux dirigeants, souvent anciens intellectuels marxistes, ont appliqué une politique d'inspiration néolibérale justifiée par les « contraintes internationales ». En Nouvelle-Zélande (J. Kelsey, 1995), une première phase a vu des coalitions néoconservatrices, influencées par des *think tanks* américains et anglais, se mettre en place dans les champs politiques, administratifs et intellectuels au cours des années 70. Alors qu'elle étaient longtemps restées peu influentes et minoritaires, leur succès est extrêmement rapide et presque total après 1984 : les principaux partis (de gauche et de droite), la haute fonction publique et le patronat industriel sont convertis au « nouveau cours », les syndicats largement évincés des instances de décision, puis « normalisés », les médias repris en main par les forces industrielles et financières dominantes, les institutions politiques et économiques transformées en quelques années dans le sens de l'adaptation aux « contraintes internationales », invoquées rituellement comme l'épée de Damoclès limitant toute expression trop déviante. Un discours triomphaliste s'impose, en particulier dans les périodes de reprise conjoncturelle et de *boom* financier, et contribue à cimenter les coalitions autour du thème de la nécessité d'une croissance durable non inflationniste fondée sur l'intégration au marché mondial. L'ampleur de ces révolutions dépend des conditions initiales prévalant dans chacun de ces pays (de la nature de la crise politique et économique, de la disqualification relative

des forces politiques et syndicales « de gauche », du degré de dépendance économique et politique directe à l'égard des États-Unis). Mais il n'est sans doute pas de pays qui échappe totalement, depuis les années 70, à cette forme de domination politico-économique consistant à devoir appliquer des techniques de gestion macro et microéconomiques issues des États-Unis.

L'exemple des banques centrales, qui font l'objet d'une enquête en cours, illustre la domination écrasante de la formation à une science économique conçue sur le modèle américain et, parallèlement, les liens que les membres ont, à travers leurs carrières, avec le secteur privé, et en premier lieu le secteur bancaire (Flemings, 1997) dans la mise en œuvre des politiques économiques nationales. Une partie relativement faible des gouverneurs recensés dans le *Flemings' Who's who in Central Banking*, 24 % ont occupé auparavant la fonction de « sous-gouverneur » (*deputy governor*) de leur propre banque centrale. Presque autant, c'est-à-dire 22 %, ont auparavant travaillé pour une banque commerciale privée. Les autres ont en général occupé diverses positions politiques ou administratives. Le poids actuel des carrières liées au secteur privé permet ainsi d'entrevoir le principe d'une partie des évolutions des trente dernières années : si chaque conseil peut être décrit comme un champ (avec ses pôles, ses luttes, ses conceptions divergentes de l'économie et de la politique monétaire, variables selon les conjonctures), cette frange de l'élite dirigeante de la politique financière mondiale apparaît néanmoins comme de plus en plus fortement perméable aux intérêts économiques privés et plus particulièrement aux intérêts de la finance par opposition à ceux de l'industrie (E. Helleiner, 1994). Le néolibéralisme et le monétarisme, références, instruments et modèles produits, de façon relativement autonome, sur certains campus américains (en premier lieu Chicago), se sont d'autant plus facilement imposés dans le discours et la pratique des banques centrales que ces dirigeants se rapprochaient objectivement du monde des affaires et, simultanément, d'une culture économique centrée sur le marché. Désignés par des hommes politiques plutôt conservateurs à partir de la fin des années 70 (au moins dans les pays de l'OCDE), ils ont opéré ce que l'on peut appeler une inflexion libérale qui, par touches successives, a participé à la révolution conservatrice dans le pilotage de l'économie mondiale : à une phase où les États pouvaient mettre en œuvre des politiques actives, ils ont contribué à ce que succède une autre période, bien différente, où les dirigeants des États tendent à se perce-

voir comme des concurrents dans une compétition dont les juges sont les grandes firmes multinationales. Dans ce processus, la référence à la science économique s'est révélée une composante essentielle, participant de la légitimité des dirigeants des banques centrales et contribuant à définir leur *habitus* de banquiers centraux. Sur cent cinq gouverneurs recensés dans le *Flemings' Who's who in Central Banking*, tous ont un diplôme supérieur et 71 % un diplôme d'économie et de gestion. Parmi ceux-ci, la majorité a atteint un niveau de « postgradué » (deuxième et troisième cycles). La moitié des gouverneurs de banques centrales recensés ont effectué leurs études en Amérique du Nord ou au Royaume-Uni, et même le tiers aux États-Unis. Ils sont très majoritairement imprégnés par la culture économique anglo-saxonne, avec des degrés de spécialisation et de technicité variables. Une partie d'entre eux a occupé auparavant des fonctions de direction ou fait des stages dans des organisations internationales telles que le Fonds monétaire international, la Banque mondiale, l'OCDE. Par leur trajectoire scolaire, professionnelle et géographique, les banquiers centraux représentent ainsi un noyau de hauts diplômés d'économie au sens où on l'entend aux États-Unis, pour lesquels le monde nord-américain est le premier espace de référence.

La possession d'un capital scientifico-politique défini par un certain rapport de familiarité à la science économique américaine constitue désormais une caractéristique décisive dans les luttes sociales nationales et internationales de la plupart des pays du monde. Le degré d'« indépendance » d'une zone géographique donnée (nation ou région « transnationale ») par rapport à cet impérialisme d'un nouveau type peut ainsi désormais se mesurer aux propriétés scolaires et sociales plus ou moins déviantes des agents chargés d'élaborer et de « mettre en œuvre » les stratégies de politique économique qui, à quelque niveau qu'elles se situent, ne prennent leur sens qu'à l'échelle du champ international.

BIBLIOGRAPHIE

- COATS, ANDREW W. (sous la direction de), *The Post-45 Internationalization of Economics*, Durham, Duke University Press, 1997.
- DRAKE, PAUL W. (sous la direction de), *Money Doctors, foreign debts and Economic Reforms in Latin America from the 1890s to the Present*, Jaguar Books, 1993.
- EICHENGREEN, BARRY, *L'Expansion du capital. Une histoire du système monétaire international*, traduction française, Paris, L'Harmattan, 1997.
- FARNETTI, RICHARD, et WARDE, IBRAHIM, *Le Modèle anglo-saxon en question*, Paris, Économica, 1997.
- FLEMINGS, *Who's who in Central Banking*, Londres, Flemings, 1997.
- HELLEINER, ERIC, *States and the Reemergence of Global Finance (From Bretton Woods to the 1990s)*, Ithaca et Londres, Cornell University Press, 1994.
- INGHAM, GEOFFREY, *Capitalism divided. The City and Industry in British Social Development*, Londres, MacMillan, 1984.
- KELSEY, JANE, *Economic Fundamentalism*, Londres, East Heaven CT, Pluto Press, 1995.
- POLANYI, KARL, *La Grande Transformation, Aux origines économiques et politiques de notre temps*, traduction française, Paris, Gallimard, 1983.