

Une perspective économique institutionnelle des relations entre la mondialisation de l'économie, le renforcement des inégalités sociales et la dégradation des conditions écologiques.

Pascal van Griethuysen, IUED, Genève, septembre 2003; contact: vang@mail.iued.unige.ch.

Remarques liminaires

Réalisée dans le cadre du projet RUIG, *le Défi social du développement* en tant que complément à l'étude sur les critiques écologiques adressées au phénomène et à l'idéologie de la croissance économique, cette étude propose une présentation d'un ensemble de thèses à l'origine d'une vision théorique nouvelle des relations entre les activités économiques d'une part, le système social et le milieu naturel d'autre part. Elle se limite à une présentation succincte des principaux éléments permettant une articulation cohérente des processus de globalisation économique, de renforcement des inégalités sociales et de dégradation écologique.

Les thèses présentées ci-après constituent autant de propositions en vue d'appréhender une problématique complexe au travers d'une identification systématique des principales interactions reliant les dimensions écologique, sociale, institutionnelle, monétaire et marchande du processus de mondialisation économique actuel. Elles gagnent donc à être envisagées comme autant d'hypothèses entreprises dans le cadre d'une démarche à la nature délibérément heuristique, visant à la formulation en devenir de théories adaptées à la problématique étudiée.

La représentation institutionnelle de l'économie

Contrairement à la représentation néoclassique de l'économie qui privilégie l'étude de la sphère marchande en termes de logique interne (la logique des prix relatifs), l'économie institutionnelle insiste sur la nature ouverte du système économique: les activités économiques sont en interactions permanentes avec le système social et le milieu naturel. Selon cette perspective, les modalités des interactions entre le système économique et son contexte éco-social sont avant tout déterminées par un ensemble de paramètres sociaux que l'économie institutionnelle a regroupé sous le nom d'institutions. Par institutions, cette école de pensée entend les différents processus sociaux qui permettent le maintien dans le temps d'une société: habitudes et valeurs sociales, modes de penser et d'agir, règles sociales et juridiques, autant de modalités sociales qui déterminent le champ du possible ou du permis au sein duquel les différents membres de la structure sociale peuvent et doivent se comporter, ainsi que les sanctions appliquées aux contrevenants. L'ensemble des arrangements institutionnels existant à un moment donné dans une société constitue son *cadre institutionnel*. Ce cadre institutionnel détermine le type de relations sociales qu'il est possible d'avoir, et régleme également les relations homme-nature au travers de multiples droits et devoirs relatifs à l'accès, à l'usage et à l'exploitation des ressources naturelles.

En définissant ce qui est permis et ce qui ne l'est pas, le cadre institutionnel opère une sélection permanente au sein de la société, favorisant certains comportements sociaux (ou les rendant obligatoires) et décourageant (ou interdisant) d'autres. En ce sens, toute institution, mais tout particulièrement l'ensemble des règles juridiques, définit nécessairement deux groupes sociaux distincts: ceux qui disposent d'un droit (et du privilège de l'exploiter) et ceux qui n'en disposent pas mais ont l'obligation de respecter les droits en vigueur (situation de non droit).

Insistant sur la *diversité individuelle* et l'omniprésence d'*asymétries sociales*, l'économie institutionnelle considère qu'il n'existe aucune tendance spontanée à la convergence sociale au travers d'une résorption automatique des asymétries sociales, mais que c'est plutôt le renforcement des asymétries qui constitue le cas général. Cette thèse repose sur l'idée que les acteurs ne disposent pas tous des mêmes moyens de faire évoluer le cadre institutionnel. Au contraire, dans un contexte d'asymétries sociales, les agents les plus riches ont davantage de moyens que les plus pauvres de faire évoluer le cadre institutionnel en leur faveur (situation de pouvoir). Dès lors, l'évolution du cadre institutionnel se fait d'abord au profit des agents riches et puissants, et dans une moindre mesure dans l'intérêt des agents pauvres et plus faibles. Eventuellement, la poursuite des intérêts des puissants se fait au détriment des intérêts des plus pauvres, incapables de faire évoluer la situation en leur faveur (situation de non pouvoir)¹.

Relevons que plus les asymétries sociales sont prononcées, plus les capacités d'influencer le cadre institutionnel sont inégales, et plus le changement institutionnel profite aux puissants, entraînant un renforcement des asymétries sociales. Pour prendre en compte ce type de dynamique sociale, les économistes d'inspiration institutionnelle ont proposé un concept central pour l'analyse économique: la *causalité circulaire et cumulative*. Selon cette école de pensée, dans la plupart des situations sociales, les asymétries se renforcent de manière circulaire et cumulative, conduisant à un itinéraire social divergent. Les inégalités socioéconomiques ne font pas exception, les riches ayant toujours plus de moyens que les pauvres pour conduire des stratégies institutionnelles aboutissant à un renforcement de leur position.

Les asymétries sociales en général, et les inégalités socioéconomiques en particulier suivraient ainsi une trajectoire divergente, lors de laquelle les riches deviennent plus riches et les pauvres deviennent plus pauvres. En outre, plus la société serait inégalitaire, plus les pauvres seraient exclus de la dynamique institutionnelle et de la représentation politique, dominées par les agents les plus puissants. De nombreux auteurs, comme Marx, Veblen ou Pareto, s'étant interrogés sur

¹ Voir Bromley (1989) pour une description complète des relations duales (droit versus devoirs, privilèges versus non droits, etc.) que définissent les institutions.

le type d'évolution sociale résultant de cette tendance à l'organisation élitiste, ont proposé des interprétations différentes d'une telle évolution sociale. Suite à la thèse de Veblen (1899), l'économie institutionnel considère que l'apparition d'une élite et le renforcement des inégalités conduit à une *inertie institutionnelle* toujours plus marquée (les riches ne désirant pas changer le cadre institutionnel, les pauvres ne le pouvant pas, et les classes moyennes s'efforçant d'élever leur propre statut social, celui-ci étant apprécié au travers de valeurs sociales et de critères normatifs définis par l'élite).

La tendance à l'inertie institutionnelle est régulièrement contrebalancée par la tendance au changement initié par les individus. Considérant l'individu comme la résultante de processus biologiques (combinaison génétique particulière) et sociaux (processus d'enculturation culturellement et historiquement spécifique) à chaque fois particuliers, l'économie institutionnelle met en évidence que les potentialités de chaque individu sont irréductibles à celles des autres². Cette individualité irréductible (qui va à l'encontre d'une représentation uniforme de l'individu) se retrouve dans la diversité des comportements individuels, et dans le potentiel créatif inhérent à cette diversité.

Les potentialités individuelles des agents sont sources de *créativité* lorsque chaque agent essaye de profiter au mieux des conditions institutionnelles existantes en fonction de ses intérêts particuliers³; de même, les stratégies institutionnelles de chacun d'eux reflètent en partie cette créativité. Toutefois, c'est dans la dynamique technologique que les économistes institutionnels, à commencer par Veblen, voient la créativité humaine se manifester le plus clairement. Le progrès technique, conséquence de la capacité humaine à orienter sa créativité en vue d'une plus grande efficacité des échanges avec la nature, bouleverse régulièrement aussi bien les rapports sociaux que les rapports entre la société et son milieu naturel. En ce sens, la dynamique technologique constitue une forte tendance au changement social allant à l'encontre de la tendance inertielle des institutions.

Du point de vue des asymétries sociales, il est fréquent que le progrès technique vienne renforcer la tendance à l'accroissement des asymétries, car le savoir technologique, comme les ressources qu'il permet d'exploiter, se calque souvent sur les asymétries sociales existantes, avant de les renforcer. Mais le progrès technique peut également conduire à l'émergence de nouveaux groupes sociaux, au travers de la mise en puissance (*empowerment*) de certains groupes⁴.

Au total, l'économie institutionnel considère l'évolution socioculturelle comme résultant de l'action conjuguée (*interplay*) d'une dynamique institutionnelle favorisant l'inertie sociale et l'organisation élitiste et d'une dynamique technologique bouleversant le cadre institutionnel existant, menant soit au renforcement des asymétries sociales, soit à l'émergence de nouveaux groupes sociaux bénéficiant d'une puissance inédite.

Les inégalités sociales au travers d'une perspective économique institutionnelle

Dans l'économie institutionnel, la thématique des inégalités sociales est appréhendée au travers du concept de causalité circulaire et des effets cumulatifs qui lui sont associés. Le principe de la co-détermination des phénomènes et de la nature cumulative des influences mutuelles a une longue histoire : il est déjà présent dans la dialectique d'Héraclite, dès le VI^e siècle AD, ainsi que dans des textes bibliques. Dans la théorie économique, on le trouve dès

² Parallèlement, les potentialités d'une organisation –définie comme une entité de décision et d'action collective– résultent d'une combinaison de potentialités individuelles spécifiques et constituent donc également un ensemble particulier.

³ Voir la notion de transaction chez John Commons (Commons, 1934).

⁴ L'invention du chemin de fer, de l'automobile, de l'informatique ou des biotechnologies a ainsi conduit à l'émergence de nouvelles élites socioéconomiques.

1798 dans la loi démographique de Thomas Robert Malthus (1766-1834) qui met en évidence la nature cumulative de la croissance démographique. En 1830, Johann Heinrich von Thünen (1780-1850) met en exergue le *cercle vicieux de la pauvreté* : la pauvreté empêche d'accéder à la formation et à l'éducation, maintenant les pauvres à des occupations mal rétribuées, et renforçant leur position sociale.

La causalité circulaire et cumulative fait partie de l'économie institutionnel depuis le traitement qu'en a fait Thornstein Veblen (1857-1929), mais c'est Gunnar Myrdal (1898-1987) qui l'a systématisé. S'inspirant des travaux de Knut Wicksell sur l'interdépendance circulaire des processus conjoncturels, Myrdal ébauche le principe de l'interdépendance circulaire et de la causalité cumulative dans *American Dilemma* (1944), il élargit le concept et l'étend aux pays en développement dans son *Economic Theory and Underdeveloped Regions* (1957) et en donne un traitement approfondi dans une annexe à son *Asian Drama* (1968).

Par ses travaux sur le problème noir aux Etats-Unis, Myrdal (1944) établit la causalité circulaire comme principe général régissant les processus économiques et sociaux. Il commence par identifier trois types d'hypothèses permettant d'expliquer la difficulté de surmonter les asymétries Noirs/Blancs :

- (1) la *thèse économique* (reprise de von Thünen), qui met en évidence que le bas revenu conduit à un manque de formation des couches pauvres, insuffisance de formation qui les empêche d'obtenir des postes qualifiés ou qui les condamne à l'exclusion du marché du travail, l'un et l'autre conduisant à un affaiblissement supplémentaire des pauvres (notamment en termes de santé, phénomène renforcé par le fait que les pauvres n'ont pas les moyens d'accéder à un système de santé payant), diminuant d'autant leurs possibilités d'accéder au marché du travail ou à des postes permettant de sortir de ce cercle vicieux;
- (2) la *thèse idéologique*, selon laquelle les préjugés (les Noirs sont moins intelligents, incapables d'apprendre, etc.) empêchent l'émancipation des Noirs au travers de leur valorisation au sein de la société;
- (3) la *thèse politique*, selon laquelle les Noirs sont victimes de mesures discriminatoires (possibilités limitées d'emploi, droits politiques limités, ségrégation), qui les cantonnent dans un rôle et une participation marginaux dans l'organisation sociale.

Selon Myrdal, ces trois thèses, prises individuellement, ont une validité limitée et proposent une explication partielle de la situation des Noirs. Il arrive à la conclusion que ce phénomène résulte de l'action combinée d'une multitude de facteurs qui s'influencent et se renforcent mutuellement. Par exemple, les conditions de pénurie dans lesquelles vivent les Noirs viennent renforcer les préjugés idéologiques sur lesquels se fondent les attitudes discriminatoires, ces dernières renforçant les difficultés pour les Noirs d'acquérir un revenu permettant d'atteindre des meilleures conditions de vie (santé, éducation, travail). Ainsi, les éléments se conditionnent et se renforcent mutuellement, donnant à l'évolution sociale une tendance au renforcement des asymétries sociales entre Noirs et Blancs.

Pour Myrdal, il est possible de changer certaines conditions isolées (amélioration conjoncturelle conduisant à une baisse de chômage, mesures politiques anti-discrimination, etc.), mais tant que l'ensemble des interdépendances circulaires se maintient, ces changements ponctuels sont voués à l'échec. Il lui semble donc nécessaire de développer une analyse adaptée à la nature complexe et dynamique des interactions sociales, dont l'accroissement des inégalités constitue l'une des facettes. Pour ce faire, Myrdal va se distancier des principes fondateurs de la théorie néoclassique : l'hypothèse d'un système économique autonome et relativement distinct de son contexte social, le recours au concept d'équilibre, l'analyse causale linéaire, etc.

Le principe de la causalité circulaire et cumulative

L'étude du problème noir américain a convaincu Myrdal que la dynamique menant à la pauvreté et l'exclusion concerne l'ensemble des relations sociales et collectives, si bien que les processus économiques ne peuvent être conçus et analysés de manière indépendante de leur contexte social. Autrement dit, les processus économiques et sociaux doivent être appréhendés et décrits au sein d'un contexte global, que nous appelons le milieu écologique et social (ou milieu éco-social). En conséquence, de manière à prendre en compte l'ensemble des phénomènes qui agissent sur eux, il convient de renoncer à la distinction traditionnelle entre facteurs économiques et facteurs non économiques, et de considérer simultanément tous les aspects de la réalité (économique, sociale, politique, idéologique, culturelle, psychologique). Surtout, il convient de se représenter le système social comme un tout dont les éléments sont en interaction continue, l'évolution des uns influençant celle des autres, entraînant des changements qui les affectent en retour, dans une relation systémique d'*interdépendance circulaire*.

Dans un système d'interdépendance circulaire, il existe des relations d'influence réciproque entre les causes et les effets, ces derniers influençant en retour les phénomènes qui les ont causés. Dans un tel processus de causalité circulaire, il est inutile de rechercher ni une cause primaire, ni un facteur dominant, à l'instar du facteur économique. Toute étude s'intéressant aux tenants et aux aboutissants d'une problématique économique se heurte à des facteurs non économiques, rendant nécessaire le dépassement de l'analyse économique traditionnelle (selon laquelle le rôle de l'économiste s'arrêterait lorsqu'il est confronté à des phénomènes non économiques).

Dans les années 1950, il est toujours plus courant de proposer une représentation du système social au travers du concept de l'interdépendance circulaire (Singer, 1949; Nurske, 1953; Myrdal, 1957). Ces travaux conduisent notamment à identifier une série de cercles vicieux permettant de mieux comprendre le phénomène de la pauvreté. Par exemple, Nurske (1953:4) se réfère explicitement à l'existence d'un cercle vicieux de la pauvreté :

It (the concept of a vicious circle) implies, of course, a circular constellation of forces tending to act and react upon one another in such a way as to keep a poor country in a state of poverty. Particular instances of such circular constellations are not difficult to imagine. For example, a poor man may be weak; being physically weak, his working capacity may be low which means that he is poor, which in turn means that he will not have enough to eat ; and so on. A situation of this sort, relating to a country as a whole, can be summed up in the trite proposition : “ a country is poor because it is poor ”.⁵

Cette description d'une situation statique ne satisfait pas Myrdal qui s'intéresse aux dynamiques qui expliquent non seulement le maintien, mais également, et surtout, l'aggravation de la pauvreté. Les travaux de Myrdal l'ont convaincu qu'il n'existe aucune tendance sociale à la stabilisation spontanée lorsque des forces sociales écartent la société d'un état supposé d'équilibre, mais que la tendance générale est plutôt celle d'un renforcement des forces déjà à l'œuvre, menant ainsi à un accroissement des asymétries sociales. Expliquer l'existence de ce type de forces nécessite de renoncer à l'analogie de la mécanique, c'est-à-dire au postulat non

⁵ Cité in Myrdal (1968 : 1844).

fondé selon lequel des transformations dans le système social déclenchent toujours des forces qui agissent en sens contraire, conduisant ainsi au rétablissement d'une sorte d'équilibre⁶.

Pour Myrdal (et, plus généralement, tout l'économique institutionnel), l'analogie de l'équilibre stable n'est pas pertinente pour construire une théorie du changement social. Pour ce faire, il propose de mettre au centre de son analyse le concept de *causalité circulaire et cumulative*. C'est dans *Economic Theory and Underdeveloped Regions* (1957) que Myrdal énonce le principe de la causalité circulaire et cumulative :

"L'idée que je veux exprimer dans ce livre est, au contraire, qu'il n'existe pas, dans la normale, de telles tendances à la stabilisation spontanée et automatique du système social. Le système, par lui-même, n'évolue point vers une sorte d'équilibre des forces; il ne cesse, au contraire, de s'écarter d'une telle position. Dans la normale, un changement attire non point des changements compensateurs, mais des changements additionnels, qui entraînent le système dans la même direction, mais plus loin que le premier. Du fait de cette causation circulaire, un processus social tend à prendre un caractère cumulatif et à gagner de la vitesse à un rythme accéléré." (Myrdal, 1957/1963:23)

La thèse de la causalité circulaire et cumulative est l'anti-thèse de la théorie de l'équilibre: suite à un changement, au lieu de tendances compensatrices, elle préconise l'apparition de forces amplificatrices. Mais reconnaître l'existence de forces amplificatrices ne signifie pas que les processus sociaux cumulatifs ne peuvent être stoppés, par exemple à l'aide de mesures politiques ou d'interventions appropriées, ni que des effets contraires, ou compensateurs, n'existent pas. En particulier, lorsque le processus dépasse certaines limites, des phénomènes de frein peuvent se manifester, à l'instar des capacités naturelles limitées qui freinent l'expansion démographique dans la théorie de Malthus.

Inégalités et sous-développement chez Myrdal

Selon Myrdal, la causalité circulaire et cumulative constitue l'hypothèse centrale qui devrait sous-tendre toute analyse du sous-développement (*underdevelopment*) et du développement économiques. Mais pareille assertion nécessite de définir aussi bien le développement que le sous-développement.

L'interdépendance des éléments du système social et l'idée qu'elle suscite, à savoir qu'un changement dans l'un des éléments conduit à la transformation des autres éléments du système social, conduit Myrdal à concevoir le développement comme un "mouvement ascendant du système social tout entier", où les prémisses de valeurs permettant d'évaluer les transformations sociales devraient être définies de manière autonome par les membres de la collectivité concernée. Dans *Asian Drama* (1968), il propose d'évaluer l'état de développement selon les valeurs de référence associées à l' "idéal de la modernisation" : pensée rationnelle, développement et organisation du développement, accroissement de la productivité, élévation des niveaux de vie, conditions d'une égalité sociale et économique, amélioration des institutions et des comportements individuels, renforcement des structures démocratiques et du sens d'une discipline sociale, etc.

⁶ Postuler l'existence d'une tendance naturelle à un équilibre social émergeant spontanément constitue une tradition dans la pensée économique libérale. Tous les partisans de l'ordre spontané –Mandeville, Smith Menger, Hayek– présentent l'émergence d'un ordre social harmonieux dans lequel les tensions et les conflits sociaux disparaissent. Cette conception idéale de l'ordre social contraste fondamentalement avec celle de Malthus, pour qui la tendance naturelle d'une société où les individus sont libres de leurs actes est la surpopulation conduisant à la pauvreté. Or la possibilité de l'émergence du désordre collectif n'est pas envisagée par les partisans de l'ordre spontané. Tous semblent adhérer à la croyance en une main invisible qui garantit l'émergence d'un ordre fondamentalement bon. Cette croyance est partagée par les partisans du néolibéralisme : même s'ils admettent que des problèmes sociaux peuvent accompagner des politiques libérales, ils estiment que ces problèmes devraient s'amenuiser dans le temps avec le rattrapage des laissés pour compte.

Aujourd'hui, il est légitime de questionner les prémisses de valeur adoptés par Myrdal. Par contre, l'annonce explicite et préliminaire des valeurs associées au processus de développement demeure une étape essentielle de toute stratégie de développement, dont l'objectif est précisément de promouvoir une évolution dans le sens de la réalisation de ces valeurs. Ainsi, toute politique visant le développement doit reposer, en premier lieu, sur l'expression des prémisses de valeurs sur lesquels les objectifs de développement sont fixés, et en rapport desquels les éventuels progrès devraient être évalués.

Mais la connaissance sur les relations causales à l'œuvre au sein du système social demeure la condition préalable à une évaluation de la valeur instrumentale d'un changement. Il importe donc de se pencher plus en détails sur les principales relations, identifiées par Myrdal et d'autres économistes, qui conduisent au renforcement des asymétries socioéconomiques.

Les effets de remous et de propagation

La problématique des disparités croissantes entre régions développées et régions sous-développée, de même qu'entre économies pré-industrielles et économies hautement industrielles, occupe une place centrale dans l'œuvre de Myrdal. Dans l'explication qu'il propose de ces disparités, Myrdal met l'accent sur les relations entre les deux types de régions, ainsi que les dynamiques internes à chacune d'elles. Ces relations produiraient deux types d'effets: (1) des effets qui encouragent le développement économique des régions les moins développées; (2) des effets qui freinent leur développement économique. En ce sens, il existe une certaine convergence entre l'approche de Myrdal et celles développées par François Perroux (1903-1987) et Albert O. Hirschman (1915-...).

Ainsi, pour décrire les effets positifs du développement d'une région sur une autre, Myrdal parle d'*effets de propagation*, Perroux propose les concepts de *pôle de croissance* et de *secteurs d'entraînement* et Hirschman parle de *trickle down effects*. Pour décrire les effets négatifs du développement d'une région sur une autre, Myrdal parle d'*effets de remous*, Perroux d'*effets de domination*, et Hirschman d'*effets de polarisation*.

Les effets de propagation sont mieux connus et plus souvent décrits que les effets de remous qui relativisent les positions optimistes des partisans du libre échange. En ce sens, Myrdal a le mérite de reconnaître que les échanges économiques induisent des effets aussi bien positifs que négatifs. Surtout, il s'est intéressé à l'effet global de ces échanges. Pour lui, les effets de remous l'emportent sur les effets de propagation, conduisant à un accroissement des disparités entre les régions et les pays. Hirschman, lui, pensait que les effets de propagation l'emportaient, et que le commerce était ainsi globalement positif.

Les effets de propagation

Les effets de propagation appréhendent les principaux flux par lesquels la prospérité se propage à partir d'une région-centre. Les effets de propagation suivants sont parmi les mieux identifiés dans les relations internationales :

- exportation de capitaux (en particulier les flux d'investissement);
- exportation de techniques et de savoir-faire technologique;
- importation de matières premières et plus généralement de biens et services génératrices de revenus (sous forme de devises étrangères);
- absorption d'une population excédentaire (décharge des régions surpeuplées).

Générateurs d'activités économiques dans les régions ou pays les moins développés, ces effets sont généralement perçus comme positifs pour le développement de ces régions. Dans ce cas, pourquoi les effets de propagation ne sont-ils pas à l'origine d'une dynamique circulaire et cumulative aboutissant, au travers d'un "cercle vertueux", au développement des régions périphériques? Une raison relève de considérations historiques : le développement des régions périphériques résulte pour une bonne part de l'influence d'une administration de type colonial

qui n'avait pas intérêt à voir les colonies entrer dans un processus de développement autonome et qui, en conséquence, empêcha la réalisation des effets de propagation. Une autre raison se réfère à la réalisation des effets de remous eux-mêmes.

Les effets de remous

D'une manière très générale, on peut dire que les zones développées drainent vers elles de nombreuses ressources, facteurs de production mais aussi de dynamique culturelle et politique, aux dépens des régions moins développées, renforçant un processus d'accroissement des différences, ascendant pour les zones les plus riches et descendant pour les plus pauvres. Les effets qui freinent le développement des régions les moins développées s'influencent mutuellement; malgré cela, il est utile de distinguer plusieurs types d'effets :

- 1) Le mouvement sélectif des facteurs;
- 2) Les effets secondaires;
- 3) Les effets de démonstration;
- 4) L'influence du commerce et des termes de l'échange;
- 5) Les effets de domination.

Le mouvement sélectif des facteurs

Les pays hautement développés attirent les facteurs productifs des pays ou régions moins développées, et en particulier la main-d'œuvre et le capital. En ce qui concerne la *main d'œuvre*, ce sont essentiellement les personnes en âge productif, ainsi que les personnes les plus qualifiées qui quittent les pays ou régions les moins développées pour aller dans les pays ou régions développées (*brain drain*). Relevons que le système d'éducation des régions peu développées, lorsqu'il est calqué sur celui des pays développés (et non sur des critères de développement autonome), encourage ce transfert de la main d'œuvre productive et hautement qualifiée. En effet, les jeunes sont formés sur la base de critères correspondant aux besoins des économies industrielles, et non aux leurs. Le mouvement est semblable pour les *capitaux*: les centres d'expansion n'attirent pas seulement l'investissement des régions développées, mais également les capitaux des régions sous-développées. L'épargne des régions sous-développées, notamment celles des élites, n'est pas investie localement, mais dans les régions développées, par l'intermédiaire des banques de crédit à qui est confié l'argent des élites. Cette tendance est renforcée lorsque les employés des entreprises délocalisées touchent des primes sous formes d'actions de l'entreprises qui les emploie. A cela s'ajoute le fait que les profits sont rapatriés vers les régions et pays développés, qu'une partie des surplus est thésaurisé et qu'il y a fuite des capitaux vers les régions et pays développés, autant de phénomènes dictés par les impératifs de sécurité et de profit plus importants pour les détenteurs de capital.

Dans le cadre de la délocalisation des activités qui accompagne la mondialisation économique, le phénomène est similaire, mais plus complexe, car il se manifeste à plusieurs niveaux: à une échelle locale: les personnes les plus productives sont attirées par les activités délocalisées issues des pays développés; ils obtiennent un salaire qui assure un revenu dans la région périphérique (effet de propagation); les profits que leur travail permet d'obtenir ne participent pas au développement local, car ils sont rapatriés aux sièges des maisons-mères situés dans les pays ou régions développés; en outre, de nombreuses activités délocalisées sont exonérées d'impôts par les autorités locales, ce qui assure des profits plus élevés aux pays développés sans effet distributif direct au sein des pays accueillant les activités délocalisées. L'effet de propagation s'en trouve limité, et concerne généralement une petite partie de la population (l'effet redistributif dû à une répartition des recettes fiscales sur les revenus étant faible). Ce phénomène favorise l'émergence d'une élite locale, dont les comportements sont influencés par les critères de valeurs des pays développés (présents notamment au sein de leur lieu de travail).

Les effets secondaires du mouvement des facteurs, ou la dynamique interne des effets de remous

Ces relations sélectives agissent au profit des pays industriels et développés et au détriment des pays et régions en développement. Mais elles entraînent des *effets secondaires* aussi bien dans les régions sous-développées que dans les régions développées, effets qui se manifestent sous forme de dynamiques internes circulaires et cumulatives. Parmi ceux qui affectent les régions les moins développées, Myrdal mentionne les effets suivants: répercussions du bas revenu sur les infrastructures, en particulier les routes, les hôpitaux et les écoles, effets qui se répercutent à leur tour sur le niveau de santé et d'éducation, et donc également sur la qualité du travail. Parallèlement, les répercussions des hauts revenus dans les économies développées permettent le maintien et le renouvellement des infrastructures et ont des retombées positives sur les systèmes de santé et d'éducation, qui se répercutent à leur tour sur la productivité des agents et la compétitivité du système économique.

Le mouvement sélectif des facteurs allant des régions pauvres aux régions riches enrichissent les régions riches et appauvrissent les régions pauvres. Une structure sociale pauvre s'appauvrit parce que les personnes les plus productives et les plus qualifiées s'en vont, parce que la structure restante, composée en grande partie d'enfants et de vieillards, n'est plus capable de subvenir à l'ensemble de ses besoins, et doit, en conséquence, faire face à des charges sociales importantes qui ne sont pas couvertes par des revenus autonomes en baisse permanente⁷. L'action collective locale, au sens d'une activité menée par une organisation publique financée par la collectivité, s'avère difficile, car elle ne dispose pas de recettes fiscales autonomes, et cela d'autant moins que les profits des activités délocalisées sont rapatriés dans les pays développés, renforçant d'autant l'assiette fiscale et les finances publiques de ces pays. En conséquence, les infrastructures locales deviennent de plus en plus obsolètes, éloignant toujours davantage les flux d'investissement, attirés par la dynamique des régions développées.

Le transfert de technologies provenant des pays développés peut compenser en partie cet appauvrissement, en permettant de moderniser les structures obsolètes. Toutefois, en plus des modalités de transfert de ces technologies (transférées en échange de quoi?), il convient de relever la perte de contrôle autonome sur les technologies transférées. Ainsi, le savoir traditionnel devient toujours plus obsolète et se trouve substitué par le savoir des experts étrangers, ce qui traduit une nouvelle forme de dépendance envers les régions ou pays développés. Or, l'obsolescence du savoir traditionnel n'est qu'une manifestation de l'appauvrissement culturel des régions qui souffrent de relations d'échange asymétriques.

Les effets de démonstration

Appelés également effets signe ou mimétisme, les effets de démonstration reflètent l'influence du niveau de vie et des habitudes de consommation que les régions développées exercent sur les régions moins développées, aussi bien sur les couches les plus riches de ces régions que sur les couches plus pauvres. Cette influence se traduit par une augmentation des dépenses qui non seulement freine l'épargne, mais engendre une structure "irrationnelle" de la consommation, dans le sens où ces dépenses sont sans rapport avec les besoins autonomes du pays, ni avec les moyens de production locaux. La question du mimétisme prend une importance particulière dans le contexte de mondialisation, où la diffusion généralisée de valeurs capitalistes et de consommation matérielle induit non seulement des modes de consommation irrationnelle (pour l'ensemble de la population), mais également des frustrations importantes (pour les plus pauvres). Le mimétisme est encouragé par les stratégies de marketing et de publicité des grandes entreprises multinationales, qui voient dans les populations des pays pauvres, et en

⁷ Les revenus provenant des émigrés peuvent éventuellement compenser cette perte de revenu, mais cela concerne des transferts privés dont la collectivité ne bénéficie qu'indirectement.

particulier dans le pouvoir d'achat de leurs élites, une demande solvable susceptible de répondre au besoin d'expansion de leurs activités.

Au sein des pays pauvres, le mimétisme, au travers d'une augmentation de la consommation de biens importés, renforce encore l'appauvrissement des pays les moins développés en limitant les capacités de développement autocentré, et en obligeant le système économique à se tourner vers l'exportation, de manière à disposer des devises nécessaires au paiement des importations.

L'influence du commerce et des termes de l'échanges

Le *commerce* profite également aux régions les plus développées. En effet, ces dernières représentent une demande solvable sans commune mesure avec la demande solvable des pays les moins développés (sans parler des besoins des plus pauvres qui ne correspondent à aucun pouvoir d'achat), si bien qu'elle est visée en priorité. Outre les produits spécifiques à certaines régions (matières premières, produits tropicaux), les activités locales se spécialisent dans l'exportation de certains biens et services spécialisés, au détriment de l'artisanat et l'industrie locaux, éliminés par manque de compétitivité sur les marchés internationaux. Les biens produits pour l'exportation par les régions les moins développées sont ceux dont les pays développés ont besoin, à commencer par des matières premières. Toutefois, dans la mesure où la majorité des pays des régions les moins développées exportent des matières premières similaires, et dans la mesure où la demande des pays développés réagit peu à la baisse des prix qui en résulte, les recettes d'exportation peuvent également baisser. Dans ce cas, lorsque les prix des biens d'exportation en provenance des pays en développement se dégradent par rapport aux prix des biens d'importation en provenance des pays industriels, il devient toujours plus difficile pour les PVD de maintenir l'équilibre de leur balance commerciale. Conséquence de l'appauvrissement social et structurel des économies les moins développées, les niveaux de productivité peuvent devenir si faibles qu'il ne permettent pas aux pays les moins développés de concurrencer les pays développés, et cela malgré des coûts de main d'œuvre inférieurs. En outre, les rares secteurs où les pays les moins développés sont compétitifs font l'objet de barrières commerciales de la part des pays développés. Or, la faible position des pays pauvres dans les négociations aussi bien commerciales que politiques vient encore renforcer la situation de non pouvoir dans laquelle ces pays se trouvent.

Pour toutes ces raisons, l'évolution des termes de l'échanges peut être défavorable aux régions les moins développées, et renforcer encore l'accroissement des inégalités entre les pays. Cette thèse, défendue dès les années 60 (notamment par Raul Prébisch), nécessite d'être débattue sur la base de données factuelles et validées. En effet, des pays pauvres, en s'ouvrant aux marchés internationaux, ont connu une évolution favorable des termes de l'échange. Cela tend à démontrer qu'il n'y aurait pas de règle absolue dans ce domaine, et que la prise en compte des facteurs et des dynamiques internes doit nécessairement compléter l'analyse des relations avec l'extérieur. Cette condition se retrouve en cas d'amélioration des termes de l'échange. En effet, cette situation conduit-elle à une amélioration du niveau de développement, ou ne fait-elle que renforcer d'autres phénomènes, comme l'enrichissement des élites et la fuite des capitaux ? La façon dont sont répartis d'éventuels bénéfices liés au commerce et à l'évolution des termes de l'échanges demeure dépendante de facteurs internes, ce qui montre l'importance de considérer conjointement les facteurs de développement internes à un pays ou à une région et les relations qu'entretient ce pays ou cette région avec ses partenaires économiques.

Les effets de domination

La thèse de Myrdal contient des éléments présent dans la thèse marxienne de l'impérialisme, ainsi que dans la théorie de la dépendance (par exemple sur le traitement que propose J. Galtung des relations entre centre et périphérie). Ces théories vont plus que celle de Myrdal en ce qui concerne le mode de structuration des relations internationales. En proposant que ce sont les relations internationales qui structurent les possibilités de développement des régions pauvres,

ces théories mettent en évidence une problématique essentielle, mais elles réduisent la problématique du sous-développement à ses aspects exogènes⁸. Les dynamiques internes conduisant à une répartition inégale du produit national au sein des pays pauvres, de même que l'alignement des élites nationales aux intérêts des partenaires économiques les plus puissants (permettant de renforcer leur propre position), sont autant d'éléments qui relativisent la pertinence la théorie de l'impérialisme, et en particulier la position selon laquelle les relations internationales structurent à elles seules les possibilités de développement d'un pays ou d'une région. Myrdal adresse régulièrement ces questions, mais n'en fait pas l'essentiel de sa thèse. Pour lui, les effets de domination internationale font partie des effets de remous: ils ne font que renforcer les processus qui concourent à faire plonger un pays ou une région dans le sous-développement.

Finalement, les relations entre les régions sous-développées et les régions développées, comme entre les pays en développement et les pays industriels, résultent de la manifestation simultanée d'effets de propagation et d'effets de remous : l'effet d'entraînement dû à la propagation de la dynamique de développement des régions en expansion est limité, dans les régions moins développées, par les effets de remous qui freinent cette expansion, quand ils ne mettent pas en évidence que l'essor de certaines régions se fait au dépens de l'aggravation de la situation d'autres régions.

Remarques conclusives

L'objectif de Myrdal est d'analyser le processus du sous-développement au travers d'une approche centrée sur les concepts d'interdépendance circulaire et de causalité cumulative. Une telle analyse causale porte sur les facteurs internes et externes qui influence l'évolution d'une entité sociale et économique. Selon lui, une telle analyse constitue une condition préalable à toute politique réaliste de développement. En effet, son analyse de la causalité circulaire et cumulative dans le domaine social l'a convaincu qu'il est possible, dans le cadre d'un système d'interdépendance circulaire, de mettre en œuvre des mesures initiales qui créent, par rétroaction positive, des effets cumulatifs permettant d'inverser la dynamique cumulative de l'appauvrissement continu. Myrdal mentionne ainsi la possibilité, au travers de politiques judicieusement ciblées, d'atteindre un seuil au delà duquel le cercle vicieux menant au sous-développement pourrait faire place à un cercle vertueux menant au développement.

Pourtant, Myrdal est conscient que les politiques de développement, même les mieux conçues, peuvent rencontrer des obstacles, dont certains peuvent s'avérer déterminants. Parmi ceux-ci, Myrdal distingue trois types de phénomènes: (1) certains éléments du système social manifestent une tendance à l'inertie et à la stabilité: ils ne transforment que très lentement, et sous pression continue. Il s'agit des modes de comportements, des habitudes sociales et des institutions, qui, en freinant toute tendance au changement, limitent l'ampleur d'une dynamique circulaire positive, voir empêche son déclenchement; (2) des éléments indépendants de la dynamique recherchée peuvent agir à contre-courant. Il s'agit notamment des facteurs et des dynamiques sur laquelle l'instance décisionnelle n'exerce pas de contrôle direct, comme

⁸ La théorie de l'impérialisme explique le sous-développement au travers de l'emprise que les pays développés exercent sur les pays en développement, à partir de l'accumulation initiale et de la destruction de l'artisanat local. Elle considère que les pays développés sont économiquement contraints à intervenir négativement dans le processus de développement des pays sous-développés. Les principaux flux seraient engagés directement ou indirectement par les pays développés et à leur avantages exclusifs: acquisition de matières premières, exploitation d'une main d'œuvre bon marché, développement et contrôle de marchés par exportation de capitaux, investissements directs, et, si nécessaire, interventions militaires. Cette vision aboutirait à une représentation d'un double "mal-développement": les pays riches, industriels mal-développés sur la base de ressources acquises à peu de frais, basé sur le gaspillage des ressources et la consommation effrénée, alors que les pays pauvres, spoliés de leur autonomie et de leurs ressources, seraient contraints à demeurer dans la pauvreté et le sous-développement.

l'influence d'un passé colonial ou de structures de dépendance dans des relations avec l'extérieur⁹; (3) des processus enclenchés par la dynamique recherchée agissent à contre-courant: de par la relation systémique qui relie les différents éléments du système social, un changement visant l'un ou plusieurs éléments de ce système entraînera des répercussions sur d'autres éléments à priori non visés par l'action politique; en retour, les changements concernant ces éléments peuvent entraîner des effets rétroactifs ou secondaires qui contrecarrent l'objectif poursuivi, limitant le déclenchement de répercussions cumulatives favorables à l'objectif.

⁹ En ce qui concerne la croissance démographique, les expériences de la Chine et de l'Inde montrent que cet élément peut être considéré comme un facteur interne.

La propriété, fondement institutionnel de l'économie capitaliste

Myrdal, préoccupé avant tout de comprendre la dynamique de ce qu'il appelait le sous-développement, n'a pas mis au centre de son analyse les facteurs qui avaient permis l'essor des pays dits développés. Dans ce chapitre, nous revenons au fondement institutionnel de l'économie capitaliste: l'institution de la propriété. Reconnue dès le milieu du XVIIIème siècle par les Physiocrates comme élément essentiel du système économique, grâce à la stabilité et la sécurité qu'elle procure aux propriétaires¹⁰, l'institution de la propriété a récemment fait l'objet d'une interprétation inédite dans le cadre d'une théorie monétaire développée par deux économistes allemands, Gunnar Heinsohn et Otto Steiger (Heinsohn & Steiger, 1996, 1997). C'est cette interprétation que nous rapportons ici, car elle nous semble proposer un regard nouveau sur les relations d'interdépendance et d'influence mutuelle entre l'économie, la société et le milieu naturel. Une description du régime de propriété, comme de la dynamique qui en émerge, permet en outre de mieux situer les différentes dimensions du processus de mondialisation et de mieux identifier les contraintes spécifiques que l'économie capitaliste impose aux agents économiques.

Le régime de propriété

L'origine de la propriété

Dans le cadre des règles collectives dont se dote toute société de manière à garantir un ordre social conforme à ses valeurs et à son identité culturelle, un certain nombre d'arrangements institutionnels régulent l'accès aux ressources naturelles, leur usage et leur gestion, ainsi que la distribution des produits issus de leur exploitation. Dans les sociétés tribales, ces règles sont établies par la communauté, et les échanges de la société reposent sur la réciprocité : par exemple, un berger qui a perdu son troupeau se voit donner un animal par d'autres membres de la communauté, chacun étant collectivement responsable de la survie de la communauté. Dans les régimes féodaux, les activités économiques assurent d'abord les intérêts d'une classe dominante, qui s'engage à assurer la sécurité des gens vivant sous sa dépendance. Pour cerner l'importance et les limites de leurs privilèges, les classes dominantes ont établi des frontières territoriales à leurs possessions. Ce besoin de délimiter une frontière délimitant des privilèges exclusifs est à l'origine des titres de propriété, c'est-à-dire des titres juridiques qui confèrent à leur détenteur la *possession exclusive et durable* de ressources.

L'exclusivité que détiennent les propriétaires sur leurs biens est source de convoitise. La propriété doit donc être protégée, ce qui requiert un pouvoir capable de faire respecter les règles de la propriété. Issus de sociétés féodales, les propriétaires et leurs forces armées étaient traditionnellement les propres garants de leurs privilèges. Aujourd'hui, c'est parce que des lois obligent les non propriétaires à respecter les droits des propriétaires, et que des sanctions sont appliquées aux contrevenants que les propriétaires sont assurés de conserver leurs privilèges. Cet ensemble de lois et de règles juridiques, comme les droits et les devoirs qu'elles définissent, constitue le *régime de propriété*. Dans un tel régime, *la propriété des uns repose sur l'exclusion des autres*, et n'a réellement de valeur que si la société reconnaît cette exclusion. De nombreuses sociétés n'ont pas mis en place des régimes de propriété, mais dans les sociétés occidentales, à commencer par la civilisation gréco-romaine, la propriété est devenu l'un des piliers de l'organisation sociale.

¹⁰ "Que la propriété des biens-fonds et des richesses mobilières soit assurée à ceux qui en sont les possesseurs légitimes, car la sûreté de la propriété est le fondement essentiel de l'ordre économique de la société. (...) C'est la sûreté de la possession permanente qui provoque le travail et l'emploi des richesses à l'amélioration et à la culture des terres et aux entreprises du commerce et de l'industrie." Quesnay F. (1760), *Maximes générales du gouvernement économique d'un royaume agricole*, 1760, reproduites dans Guyot (1896:32).

Les enclosures, symbole de l'expansion de la propriété

De par les liens qui relient traditionnellement les propriétaires et le pouvoir (politique et militaire), les propriétaires disposent généralement des moyens d'accroître leurs privilèges (situation de pouvoir). C'est ce qui s'est passé au XVIIIème siècle en Angleterre, comme le rapporte l'historien et anthropologue Karl Polanyi (1944), lorsque de grands propriétaires, à la suite d'actes votés au Parlement, se sont appropriés de vastes terres jusque-là gérées collectivement par des communautés de paysans et de bergers. Connus sous le nom d'*enclosures* (de par l'établissement de clôtures délimitant des parcelles privées), ce mouvement d'appropriation privative, qui visait officiellement une productivité agraire plus élevée, a été décrit à l'époque comme "une révolution des riches contre les pauvres" (Polanyi, 1944). Légitimées par des actes juridiques ayant force de lois, les enclosures symbolisent le mode d'appropriation des régimes de propriété contemporains : l'institutionnalisation de titres de propriété.

Mais l'épisode des enclosures met en exergue d'autres caractéristiques du mode d'expansion de la propriété. Ainsi, en plus des richesses acquises sous forme de terres et de récoltes supplémentaires, les propriétaires ont bénéficié d'un statut social renforcé, qui leur a permis de financer une bonne partie des industries naissantes. De leur côté, dépossédés de leur terre, les paysans n'eurent pas d'autre choix que de vendre leur force de travail aux grands propriétaires fonciers ou auprès des usines situées dans les villes. Au travers des enclosures, on retrouve donc de nombreuses caractéristiques du développement capitaliste : appropriation par dépossession des ressources, accroissement des inégalités sociales, exode rural, industrialisation, marchandisation de la terre, des récoltes et du travail, autant de caractéristiques qui se retrouvent dans la mondialisation de l'économie de propriété.

Le régime de propriété, source de relations économiques nouvelles

Le régime de propriété présente la particularité de rassembler tous les droits traditionnellement associés à la possession des ressources (*i.e.* droit d'accès, d'usage, de gestion, etc.) sous l'égide d'un *titre de propriété*. Apparue dans le domaine foncier, l'établissement de titres de propriété s'est rapidement étendu à des entités de toutes sortes, allant des services écologiques (les ressources naturelles) aux capacités humaines (travail, savoir, créativité) et technologiques (machines, artefacts).

Schématiquement, les titres de propriété procurent à leur détenteur deux types de droits : d'une part, des *droits de possession*, qui assurent l'accès aux ressources et permettent d'en exploiter le *rendement matériel* (accès à une rivière, récolte, etc.); d'autre part, un *droit de propriété*, qui permet d'exploiter le *rendement immatériel* de la propriété (*sécurité* conférée par la *garantie sociale* que le propriétaire dispose du rendement matériel de manière *exclusive et durable*). Assurés de contrôler aussi bien les rendements matériels qu'immatériels de leur propriété, les propriétaires disposent d'une position sociale aussi puissante que stratégique. Mais cette valeur sociale de la propriété a sa contrepartie : l'exclusion des non propriétaires des flux matériels et immatériels de la propriété. En ce sens, la propriété institue un régime fondé sur l'exclusion sociale.

Le titre de propriété étant *transmissible*, un propriétaire est en mesure d'engager les deux types de droits dont il dispose dans trois types de contrats différents :

- (1) le contrat de *location*, où seuls les droits de possession sont transférés;
- (2) le contrat de *vente*, où les droits de possession et les droits de propriété sont transférés;
- (3) le contrat de *crédit*, où seuls les droits de propriété sont transférés.

De par sa spécificité et sa capacité à initier une dynamique économique particulière, c'est le contrat de crédit qui constitue le centre de la théorie proposée par Heinsohn & Steiger (1996).

Propriété, crédit et économie monétaire

Selon Heinsohn & Steiger (1996), la sécurité que confère le titre de propriété (la *prime de propriété*) peut faire l'objet d'un transfert entre agents propriétaires. Un propriétaire, le créancier, assuré de disposer du rendement exclusif de sa propriété, peut transférer provisoirement une partie de cette sécurité à un autre propriétaire, le débiteur, qui bénéficiera de ce surplus de sécurité pour engager de nouvelles activités. Pour transférer cette sécurité sans transférer son titre de propriété, le créancier crée un titre de valeur transférable dont il définit lui-même la nature. C'est ainsi, sur la base des garanties fournies par de puissants propriétaires terriens, qu'ont été financés les expéditions des grands navigateurs européens, premiers pas de l'expansion mondiale des sociétés occidentales. Comme preuve de leur engagement, les propriétaires émettaient un *papier valeur* indiquant leur nom et l'importance de leur garantie. Ancêtre du billet de banque moderne, le papier valeur avait pour fonction de *matérialiser le transfert de sécurité* que le propriétaire foncier transmettait au navigateur.

Par la suite, et grâce aux richesses qu'elles ont permis d'acquérir, les relations de crédit se sont généralisées. Nées du regroupement des principaux créanciers, des banques spécialisées dans le crédit sont apparues ; devenues anonymes, les papiers valeurs ont pris la forme de billets de banque dont l'émission a été confiée à une banque centrale¹¹. Ainsi, la *monnaie* telle que nous la connaissons constitue un *titre de propriété anonyme et transmissible*. Permettant aux propriétaires d'échanger sur le marché, en les achetant ou en les vendant, les privilèges d'exclusivité qu'ils détiennent sur leurs biens, elle est surtout devenue le principal *vecteur de financement* des activités économiques.

La relation de crédit permet en effet le financement de nouvelles activités sur la base de la propriété existante. Mais cette possibilité ne peut se faire aux dépens des privilèges du propriétaire créancier. Pour que sa propriété ne soit pas affectée par la relation de crédit, le créancier exige du débiteur qu'il garantisse son remboursement par la *mise en gage* de sa propriété. Si le débiteur n'est pas en mesure de rembourser, le créancier peut saisir la propriété du débiteur, et sa propre propriété ne perd pas de valeur (du moins si la propriété du débiteur a été correctement évaluée par le créancier). C'est pourquoi *la relation de crédit ne peut se faire qu'entre propriétaires*.

Le créancier ne s'engage dans une relation de crédit que s'il y gagne quelque chose. C'est la raison pour laquelle il exige le paiement d'un *intérêt*. De son côté, le débiteur est incité à participer à une relation de crédit car celle-ci lui procure ce que Keynes (1936) a nommé la *prime de liquidité* : dans la mesure où il demeure solvable, le débiteur peut disposer de l'argent comme il l'entend.

L'originalité de la théorie de Heinsohn & Steiger est d'avoir identifié, au travers du rendement immatériel que procure la propriété, *l'origine de la création monétaire*¹². La création de monnaie, conséquence d'une relation de crédit, est à la fois sécurisée par la propriété du créancier et garantie par celle du débiteur. C'est cette *double sécurisation* qui confère sa valeur à sa monnaie. A défaut, la valeur d'une monnaie est difficilement contrôlable, comme le montrent les fortes fluctuations des monnaies des pays du Sud (non sécurisées par des titres de

¹¹ Dans un système bancaire à deux niveaux, la banque centrale n'émet de la monnaie qu'en échange du dépôt de titres de propriété par les banques de crédit.

¹² Jusqu'à cette thèse, l'origine de la monnaie n'a pas été clairement identifiée. La théorie néoclassique, depuis Karl Menger (1840-1921), considère qu'il s'agit d'un bien ayant émergé spontanément grâce à ses qualités de numéraire facilitant l'échange des biens (théorie qui n'explique pas pourquoi la monnaie n'a pas émergé dans de toutes les sociétés); dans les théories de Joseph A. Schumpeter (1883-1950) et de John M. Keynes (1883-1946), la relation de crédit est à l'origine d'un transfert et d'une émission monétaire, mais l'origine de la monnaie elle-même n'est pas explicitée. Pour Heinsohn et Steiger, aucune création d'argent n'est possible qui ne repose sur une relation de crédit entre deux agents propriétaires.

propriété) où celles des créances correspondant à la dette de ces mêmes pays (crédits contractés sans garantie de remboursement sous forme de propriété).

Lorsque, suite à une relation de crédit, la somme empruntée est remboursée par le débiteur, le capital créé disparaît. Simultanément, chaque partenaire recouvre l'intégrité de sa prime de propriété : la sécurité qu'engage le créancier lui revient, et la garantie que constitue la mise en gage de la propriété du débiteur disparaît. Mais l'opération de crédit laisse des traces tangibles sous formes de gains en capital, de création de capital réel (équipements, technologie), ainsi que de répercussions écologiques et sociales.

Evaluation monétaire, marchandisation et expansion de la propriété

Dans une relation de crédit, c'est le créancier qui définit le *standard monétaire* qui sert d'étalon à l'évaluation de l'ensemble des activités économiques financées. Afin de s'assurer que ses activités lui permettront de rembourser la somme empruntée et de payer l'intérêt (exigence de *solvabilité*) le débiteur doit donc évaluer tous les aspects de son activité économique en termes monétaires. Cela suppose que le débiteur entreprenne une activité convertible en monnaie. Or, seul le marché permet d'exprimer les biens et les services sous forme de coûts et de revenus monétaires. C'est pourquoi les biens produits doivent être vendus, les matières premières achetées et les relations de travail salariées. La *marchandisation* des ressources humaines et naturelles est donc une *conséquence* de l'expansion de la propriété par la voie monétaire.

Conformément à la logique de propriété, ce processus exclut les non propriétaires, incapables de formuler une offre ou une demande solvable; de même, il néglige tous les besoins (humains mais également naturels) qui ne s'expriment pas sous forme de demande solvable. Non propriétaires, exclus et populations pauvres, générations futures et milieu naturel ne sont et ne peuvent pas être intégrés par les mécanismes du marché.

La marchandisation requiert que des titres de propriété soient institués sur les biens et services échangés. A défaut, les biens et services sont considérés, à tort, comme des biens libres et gratuits, et subissent de ce fait une exploitation d'autant plus intensive qu'ils peuvent être substitués à des facteurs de production coûteux. Avec l'établissement de titres de propriété sur un ensemble toujours plus large de relations sociales et de services écologiques (condition nécessaire à la réduction monétaire de ces entités lors d'échanges marchands entre propriétaires), c'est l'*expansion de l'économie de propriété* initiée par la relation de crédit qui se concrétise.

L'exigence de rentabilité

La condition minimale de la solvabilité du débiteur, devenu entrepreneur, est la *rentabilité* de ses activités économiques : le produit des ventes doit impérativement être supérieur aux coûts de production. Le *profit*, évalué en termes monétaires, constitue ainsi une *condition* à laquelle est soumise toute activité économique financée par le crédit¹³. Contraint de soumettre ses activités à une *analyse coûts-bénéfices*, l'entrepreneur sera à l'affût de tout moyen de réduire ses coûts et d'accroître ses revenus. Parmi les moyens de faire baisser ses coûts, certains relèvent de la logique économique : réduire les charges salariales, recourir à des matières premières meilleur marché, rechercher et développer des techniques plus efficaces, rationaliser l'organisation des processus de production, etc. Mais la nécessité de réduire les coûts va également inciter le producteur à agir sur le cadre institutionnel lorsque cette démarche s'avère économiquement rentable (*i.e.* que les coûts ainsi engagés sont inférieurs aux revenus escomptés). Ainsi, il peut s'avérer plus rentable d'investir des fonds dans une campagne opposée à une taxe écologique que de devoir subir les coûts y afférents.

¹³ Le profit monétaire minimal est celui qui permet de payer l'intérêt.

Parmi les stratégies visant à maximiser le produit de ses ventes, celles destinées à s'assurer la vente des produits (marketing) et à convaincre le consommateur d'acheter (publicité) sont les plus évidentes. Parallèlement, dans ce cas également, le producteur va s'efforcer d'influencer le cadre institutionnel en sa faveur (par exemple, en favorisant l'institutionnalisation d'un nouveau marché au sein duquel il jouirait d'un avantage compétitif –procédure nécessitant en premier lieu l'établissement de nouveaux titres de propriété). L'importance grandissante, au sein des entreprises, des budgets consacrés aux départements spécialisés dans la recherche et le développement, dans la publicité et le marketing, ainsi que dans les questions juridiques et fiscales, témoignent du rôle crucial que ces stratégies jouent dans le maintien et l'accroissement de la valeur des entreprises.

Pression temporelle, croissance et innovation

Lors de la relation de crédit, le chargement de la propriété du créancier (le fait qu'il engage sa propre sécurité en transférant ses droits de propriété) rend l'expansion des activités du débiteur *possible*. Soumis à l'obligation de s'acquitter de l'intérêt, le débiteur est contraint à *créer plus de richesse* monétaire qu'il n'en a emprunté. Dès lors, l'expansion des activités économiques est une nécessité, et tout moyen de satisfaire cet *impératif de croissance* est privilégié. En outre, le débiteur doit s'acquitter de ses obligations contractuelles (rembourser l'emprunt et payer l'intérêt) *en un temps donné*. Cette condition exerce une *pression temporelle* sur le système économique, "condamné" à rechercher tout moyen de réduire le temps de production.

Dans le passé, les économies de propriété ont répondu à ces impératifs par l'expansion territoriale, la concentration de la propriété et la surexploitation des ressources renouvelables. Avec l'invention des technologies industrielles permettant d'exploiter l'énergie stockée dans les combustibles fossiles (potentiel de croissance sans précédent) la technologie est devenue le moyen privilégié de répondre à la pression à l'expansion de l'économie de propriété¹⁴. Susceptible de générer des revenus économiques par la création de nouveaux biens et la satisfaction de nouveaux besoins, le développement industriel a pu répondre à la pression à l'expansion inhérente à l'économie de propriété. En retour, soumis à la pression temporelle de l'intérêt, le développement industriel a reproduit la logique d'expansion de la propriété, pressant le système économique à continuellement réaliser des innovations technologiques rentables. Cette pression s'est répercutée sur la consommation de ressources naturelles, à commencer par les ressources énergétiques non renouvelables (charbon, pétrole, gaz) qui constituent des réservoirs d'énergie utilisable qui s'avèrent stratégiques pour l'expansion des activités économiques.

La dynamique techno-institutionnelle

La combinaison de l'économie de propriété et du développement techno-industriel conduit à une *dynamique circulaire et cumulative* : d'une part, la dynamique économique issue des relations de crédit pousse les agents producteurs à innover constamment (de manière à assurer un rendement économique garantissant leur solvabilité monétaire), sélectionnant les innovations les plus profitables en termes de rendement monétaire; d'autre part, les innovations les plus profitables enrichissent les entreprises qui se voient ainsi obtenir un accès facilité au crédit (le potentiel de rendement économique étant déterminant pour l'obtention de crédit). Parallèlement, pour éviter une crise due à la surproduction, la demande solvable doit être constamment motivée. Pour ce faire, la stratégie suivie par les professionnels de la publicité ne vise pas la

¹⁴ La prédominance de la composante technologique dans les processus de production se répercute dans les biens et services de consommation, et cela pour plusieurs raisons. Parmi celles-ci, mentionnons le potentiel particulier de la technologie, qui peut être actualisé aussi bien dans la réalisation de biens d'équipement que dans celle de biens de consommation, l'exigence de rentabilité des fonds investis dans la recherche et le développement technologique, et, de manière plus fondamentale, la fascination qu'exerce la technologie sur l'être humain.

satisfaction des besoins, mais la création et le maintien d'une illusion selon laquelle des besoins non matériels (affectifs, spirituels, etc.) sont satisfaits au travers de la consommation de biens matériels. Tant que cette illusion est maintenue, l'insatisfaction demeure intacte et la demande élevée¹⁵.

Innovations technologiques et relations de crédit entretiennent ainsi une dynamique circulaire et cumulative, dont les principaux effets sont les suivants:

- 1) technicisation toujours plus poussée de la vie sociale, notamment par le biais des activités économiques (production et consommation);
- 2) concentration des entreprises permettant de disposer du financement autonome et extérieur suffisant pour engager les investissements toujours plus importants que nécessite le développement de technologies toujours plus perfectionnées;
- 3) affaiblissement du contrôle social sur le développement technique, qui se fait sous l'égide d'un nombre d'acteurs/décideurs toujours moins nombreux et toujours plus puissants;
- 4) développement de techniques toujours plus puissantes, dont les caractéristiques influencent (et perturbent) toujours davantage les processus d'évolution naturelle¹⁶;
- 5) orientation du développement économique toujours plus axée sur les besoins et envies des populations riches, seules capables d'exprimer une demande monétaire solvable, au détriment des besoins correspondant à une demande insolvable (populations pauvres, générations futures, besoins non humains);
- 6) obsolescence prématurée du capital réel (biens d'équipement et de consommation), due à la création permanente de nouveaux moyens de production plus performants (en termes de rentabilité monétaire);
- 7) orientation toujours plus technologique du développement scientifique, la recherche scientifique étant de plus en plus développée en fonctions d'objectifs économiques (et militaires).

Cette dynamique "techno-institutionnelle" est en mesure de s'auto-perpétuer tant qu'aucun frein (intérieur ou extérieur) ne se manifeste. En effet, une telle dynamique peut en principe se poursuivre tant qu'une demande solvable, des ressources naturelles et un environnement viable sont disponibles, et cela indépendamment des asymétries sociales, économiques et technologiques. En d'autres termes, les exclus de ce mode de développement ne constituent pas en soi un obstacle à la poursuite d'un mode de développement technicisant et excluant.

Parmi les phénomènes capables de freiner ou stopper un tel développement, distinguons les facteurs sociaux des facteurs écologiques: ces derniers peuvent prendre la forme d'un épuisement des ressources énergétiques ou de matières premières, ou d'une accumulation de pollution telle que les conditions de vie proprement humaines soient dépassées : de tels phénomènes peuvent mettre en danger non seulement le processus incriminé, mais également le maintien de l'espèce humaine, du moins telle qu'elle se caractérise aujourd'hui. Parmi les facteurs sociaux, on trouve les risques de crises économiques (puisque le processus ne peut se poursuivre sans qu'une demande solvable n'assure la solvabilité du secteur productif) ainsi que la manifestation d'une demande de contrôle social à l'égard de ce mode de développement particulier.

¹⁵ Ce point a été décrit en 1899 par Thorstein Veblen.

¹⁶ Le développement de techniques visant la préservation ou l'amélioration des conditions écologiques est possible, à la condition que ce type de techniques s'avère rentable. Un changement dans les conditions institutionnelles, comme l'imposition de nouvelles normes de pollution, peut, en changeant le cadre des calculs économiques des agents privés, rendre rentable un type de technique jusque-là non rentable.

La mondialisation de l'économie de propriété

Issue de l'engagement simultané de deux propriétaires la relation de crédit induit les étapes suivantes: (1) la *création d'argent* (l'émission de monnaie), qui concrétise le transfert des droits de propriété du créancier au débiteur; (2) la détermination, par le créancier, d'un *standard monétaire*, qui sert d'étalon à l'évaluation de l'ensemble des activités économiques financées par crédit; (3) la création d'une *dette monétaire*, dont le remboursement est sécurisé par la mise en gage de la propriété du débiteur; (4) *le recours au marché* pour l'établissement d'une valeur d'échange monétaire aux ressources et activités entrant dans l'activité économique; (5) *l'expansion de la sphère de la propriété* au travers d'un processus d'appropriation privative sous forme de titres de propriété sur les ressources naturelles, humaines et technologiques, (6) *la nécessité de croissance économique et d'innovation permanente* (en réponse à la pression temporelle de l'intérêt et à la concurrence); (7) une *technicisation* toujours plus poussée de la structure économique (production, distribution consommation); (8) un renforcement de la nature *consumentiste* de la société, destiné à absorber une production en croissance permanente et toujours plus technicisée.

Typiques de l'économie de propriété, ces étapes sont caractéristiques du mode de développement capitaliste dont les fondements institutionnels s'imposent aujourd'hui au niveau mondial. En effet, contrôlant aussi bien les ressources les plus stratégiques (ressources minérales, savoir technologique) que les flux monétaires, l'élite propriétaire est en mesure de financer les économies les plus compétitives et de s'approprier une part toujours plus substantielle de ressources mondiales pourtant limitées, ce qui lui permet de renforcer constamment ses positions. Subordonnés aux contraintes de l'économie monétaire et marchande, les agents économiques participent, sans toujours en être conscients, à l'établissement d'un mode d'organisation sociale fondé sur les privilèges des propriétaires, au détriment des intérêts des non propriétaires, progressivement dépossédés de toute forme de richesse. Témoins de cette évolution, les conditions, imposées par les organismes financiers internationaux aux pays les plus endettés, qui visent systématiquement l'ouverture des marchés, la libéralisation des flux financiers et la privatisation des secteurs publics, autant de mesures invoquées au nom de la gestion de la dette et qui ne contribuent, de fait, qu'à établir les conditions nécessaires à l'expansion de la propriété à l'échelle mondiale.

Les conséquences écologiques et sociales de la globalisation de l'économie de propriété

L'expansion de l'économie de propriété à l'échelle mondiale a des répercussions écologiques et sociales, car aussi bien les activités économiques que les ressources humaines, naturelles et technologiques qu'elles nécessitent affectent le milieu éco-social qui les accueille. Cette section présente les principales modalités selon lesquelles l'expansion de l'économie de propriété renforce la nature inégalitaire de l'évolution sociale, ainsi que la dégradation des conditions écologiques. Elle met également en évidence la relation de causalité circulaire et cumulative qui relie les inégalités sociales et la dégradation écologique.

L'accroissement des inégalités sociales au travers de l'appropriation privative

Dans le cadre de l'économie de propriété, les inégalités sociales sont directement créées lors de l'exclusion sociale qui accompagne l'expansion de l'économie de propriété. En effet, comme nous l'avons indiqué plus haut, il ne peut y avoir de propriété sans exclusion, sans quoi l'institution de la propriété serait sans fondement social. Or, si l'exclusion est le corollaire de la propriété, l'extension de l'exclusion pourrait constituer le corollaire dynamique de l'expansion de la propriété. Un certain nombre de processus viennent étayer cette proposition.

En premier lieu, il convient de rappeler que les non-propriétaires sont d'abord exclus des droits de possession¹⁷. Pour survivre de manière autonome, *i.e.* hors de l'économie de propriété, les non-propriétaires ne peuvent compter que sur les rendements provenant de ressources sur lesquels des droits exclusifs ne sont pas encore définis. Mais les non-propriétaires sont également exclus des droits de propriété sur lesquels reposent les relations de crédit, et, partant, des dividendes de l'expansion capitaliste¹⁸. Ne pouvant recourir au financement extérieur, les non-propriétaires ne peuvent accéder aux technologies permettant d'améliorer les rendements des ressources qu'ils exploitent, si bien que leurs possibilités d'engendrer des surplus sont pour le moins limitées. Pour les mêmes raisons, il leur est particulièrement difficile, voire impossible, de maintenir un rendement matériel constant en cas d'épuisement des ressources disponibles.

Parallèlement, l'expansion de la propriété conduit à l'enrichissement des propriétaires, qui détiennent les droits leur assurant le contrôle aussi bien sur les ressources naturelles et technologiques les plus stratégiques que sur les flux monétaires (à commencer par les relations de crédit). Or le renforcement de la position des propriétaires s'accompagne du renforcement de l'exclusion sociale au travers deux modalités différentes : (1) *l'appropriation de nouvelles ressources* (par l'établissement de titres de propriété), destinées à alimenter l'expansion du processus économique financée par le crédit; cette appropriation réduit d'autant les ressources dont disposent les non-propriétaires (si tant est qu'ils y aient accès); (2) *la concentration de la propriété*, résultat de la course au profit et à l'innovation que se livrent les entreprises, dont les salariés licenciés sont les premières victimes. Ainsi, l'expansion de l'économie de propriété s'accompagne d'une dynamique d'exclusion agissant aussi bien de manière externe (diminution, due à l'expansion de l'économie de propriété, des ressources jusque-là accessibles aux sociétés de possession) que de manière interne (exclusion sociale au sein-même de l'économie de propriété).

¹⁷ Selon les cas, ils peuvent être dépossédés d'une richesse qu'ils exploitent dans le cadre d'un régime de possession (cas des *enclosures* anglaises), mais ils peuvent également être dépossédés d'une richesse qui n'a pas encore été exploitée (cas de l'appropriation du génome humain).

¹⁸ Plus précisément, les non-propriétaires sont exclus des gains en capital (intérêt ou profit), mais ils peuvent participer à la création de richesses au travers de la rémunération qu'ils tirent du travail qu'ils fournissent dans le système économique en tant que "propriétaire de leur personne". Si cette situation permet à une minorité de rejoindre l'élite propriétaire, la majorité en demeure exclue.

Cette double tendance à l'exclusion, issue de l'expansion de la propriété, constitue, avec la tendance à l'enrichissement des propriétaires, l'une des explications au fait que les inégalités sociales ne manifestent aucune tendance "naturelle" à l'équilibrage dans un contexte institutionnel favorisant les détenteurs de titres de propriété. Or, plus les propriétaires s'enrichissent, plus ils sont en mesure de faire évoluer le cadre institutionnel en leur faveur; parallèlement, les non propriétaires et les exclus de la dynamique de propriété ont toujours moins de moyens d'influencer la dynamique institutionnelle. La dynamique de l'inégalité sociale issue de l'expansion de la propriété présente bien un caractère cumulatif. Elle revêt également un caractère durable, lié à la garantie sociale que les privilèges des propriétaires ne sont pas limités dans le temps.

Laissée à elle-même, l'économie de propriété s'accompagne inévitablement d'une dynamique sociale inégalitaire circulaire et cumulative, conduisant à une concentration des richesses dans les mains d'une élite toujours plus riche, tandis que le nombre d'exclus s'accroît et s'appauvrit toujours plus. Avec l'expansion de la propriété, les exclus des pays riches viennent grossir les rangs des dépossédés des pays pauvres, alimentant un processus toujours plus perceptible de *bipolarisation* de la société qui se manifeste aussi bien sur le plan mondial qu'au sein des économies nationales (Sachs, 1993)¹⁹.

Les conséquences éco-sociales de l'évaluation monétaire

La question de la mesure des activités économiques au travers d'indicateurs monétaires a souvent été mise en question, à commencer par l'économiste d'inspiration institutionnelle, William K. Kapp (1910-1976) qui, le premier (dès 1936), a proposé une critique réellement aboutie des limites de l'évaluation monétaire de l'activité économique, de ses répercussions écologiques et sociales, et de ses conséquences pour la conduite des activités économiques. Dans son ouvrage *The Social Cost of Private Enterprise* (1950), Kapp met en évidence qu'un système économique reposant sur les droits de propriété et orienté par les seuls mécanismes du marché conduit les agents économiques, et en particulier les entrepreneurs, à négliger dans leurs calculs économiques tous les effets ne relevant pas directement de la comptabilité privée.

Parmi ces effets, auxquels Kapp (1950) associe le concept de *coûts sociaux*, l'auteur inclut aussi bien les répercussions sociales des activités de production (comme les conditions de travail insalubres, les accidents de travail, l'instabilité économique et le chômage, etc.) que les répercussions sociales (notamment en termes de santé) des impacts environnementaux induits par les activités économiques privées (épuisement des ressources, pollution, etc.). Kapp (1950) relève que l'évaluation monétaire constitue une homogénéisation, et, partant, une réduction, aussi bien des relations sociales que des ressources naturelles à une entité unidimensionnelle. Il confronte cette homogénéisation à la *nature hétérogène* et fondamentalement *irréductible* des multiples processus naturels et sociaux concernés et affectés par les activités économiques, et conclut que la prise en compte de la dimension monétaire, lorsqu'elle est possible, constitue une réduction inacceptable de la complexité du système économique et des interactions permanentes qu'il entretient avec son milieu éco-social²⁰.

En particulier, Kapp (1950) montre que les critères d'évaluation monétaire, en négligeant tout ce qui n'est pas réductible à cette dimension, conduisent à un *transfert des coûts* entre les différents membres de la structure sociale, certains ayant la possibilité de s'approprier les bénéfices de

¹⁹ Les inégalités se manifestent crûment dans les chiffres : alors que le quintile supérieur de l'humanité accapare 86 % des richesses, le quintile inférieur n'en dispose que le 1,3 % (PNUD, 1998). En outre, chaque année l'écart se creuse, en même temps que diminue l'aide publique au développement (CNUCED, 1997).

²⁰ C'est ce qui différencie son approche de celle d'Arthur Cecil Pigou, qui propose, dans *The Economics of Welfare* (1920), une analyse des coûts qui échappent aux mécanismes du marché (les *coûts externes*) en termes de bien-être et d'équivalent monétaire.

l'exploitation des richesses sans en assumer l'ensemble des coûts, une bonne partie de ceux-ci, les coûts sociaux, étant supportés par des tiers ou par la société tout entière.

Cet *effet distributif* de l'évaluation monétaire, le fait que les agents économiques privés, responsables d'une partie seulement des coûts que leurs activités occasionnent, sont en mesure de s'enrichir au détriment de tierces personnes ou de la société dans son ensemble, met en évidence un processus de renforcement des inégalités sociales au travers du mode d'évaluation monétaire. Kapp résumera ce processus distributif par la formule selon laquelle l'évaluation monétaire, lorsqu'elle constitue le mode d'évaluation sociale dominant, conduit à la *privatisation des gains et la socialisation des coûts*.

L'explication traditionnelle donnée au phénomène des coûts sociaux met en évidence le rôle d'intermédiaire que joue l'environnement naturel entre les activités économiques et les répercussions sociales qu'elles induisent. En effet les grandes fonctions naturelles, de par leur caractéristiques globales (interdépendance des processus, échelles temporelles multiples), ne se prêtent pas aisément aux règles de l'exclusivité et de l'exclusion. Or, dans la logique d'évaluation monétaire de l'économie de propriété, les ressources qui ne font pas l'objet d'un titre de propriété sont considérées, à tort, comme étant à la libre disposition de chacun (régime de *libre accès*). Tant que les ressources environnementales sont considérées comme des biens libres, tout usage qui en est fait apparaît gratuit, en ce sens que l'utilisateur n'a pas à payer de compensation à son propriétaire. Dès lors, et tant que d'autres obligations ne sont pas définies, l'environnement ne correspond à aucun coût monétaire à prendre en compte dans les calculs économiques des agents économiques, si bien que l'usage de l'environnement ne fait pas l'objet d'une minimisation lors du processus de production, contrairement aux autres intrants dont la valeur économique est traditionnellement reconnue (capital et travail)²¹.

L'apparente gratuité de l'environnement a deux conséquences essentielles: la première est l'usage de plus en plus extensif des ressources naturelles comme base matérielle et énergétique du développement économique. La seconde est la surexploitation des capacités assimilatrices de l'environnement naturel, due aussi bien à l'exploitation intensive des ressources non renouvelables que la surexploitation des ressources renouvelables: la première, au travers des déchets d'origine humaine, exerce une pression sur les cycles naturels au risque de déstabiliser leur déroulement (Ayres, 1989); la seconde affaiblit les capacités de résilience de la nature, notamment face à ces pressions d'origine humaine. La combinaison des deux conduit à une dégradation grave des conditions écologiques au sens large, engageant des processus dont les répercussions, potentiellement dramatiques, demeure incertaines.

Les principales conséquences de la surexploitation de l'environnement sont les suivantes: épuisement irréversible des ressources non renouvelables (et en particulier les stocks d'énergie fossile); surexploitation des ressources renouvelables (exploitation dépassant le rythme de renouvellement naturel); accumulation de matières polluantes dans l'environnement, signe que les capacités assimilatrices naturelle sont dépassées et que des cycles naturels sont perturbés. De tels effets conduisent inévitablement à des répercussions sociales et économiques, que ce soit en termes de bien-être (impact sur la santé physique et psychologique, répercussions sur les capacités individuelles ou sociales), ou de rendement (baisse de productivité, pénurie de ressources).

Face aux multiples répercussions sociales induites par la surexploitation des ressources naturelles et le dépassement des capacités d'assimilation de la Biosphère, l'évaluation monétaire n'est pas en mesure de prendre en compte les dimensions sociales et environnementales au-delà de quelques caractéristiques compatibles avec l'établissement de droits exclusifs et excluant.

²¹ En outre, dans la mesure où il constitue un bien de substitution pour l'un ou l'autre des facteurs présentant une valeur monétaire, l'environnement est exploité au maximum de ses capacités de substitution avec ces facteurs. Cette remarque s'applique également, et plus particulièrement, aux coûts d'élimination des déchets qui peuvent être considérablement réduits, voire éliminés si le simple dépôt au sein de l'environnement est possible.

Ainsi, les dommages qui concernent des ressources protégées par des droits de propriété sont généralement l'objet de compensations monétaires. Le reste est ignoré par la dimension monétaire, mais continue de se produire, affectant de multiples façons le contexte éco-social. Cette dynamique affaiblit en particulier les relations entre les différents membres de la société qui ne se réduisent pas à l'exclusivité et l'individualisme (et en particulier les notions de solidarité et de réciprocité, fondement du tissu social) et perturbe toujours davantage le déroulement des cycles naturels, garants d'un milieu naturel viable et propice aux activités humaines. *Enfin, la dimension monétaire, en négligeant tout ce qui n'est pas réductible à des avantages individuels et exclusifs, néglige l'essence même de la relation sociale et de l'interdépendance homme-nature.*

Inégalités et dégradation de l'environnement : une relation circulaire et cumulative

L'expansion du mode de développement occidental s'accompagne d'une amplification des inégalités sociales au travers de l'enrichissement des propriétaires et de l'exclusion des non-propriétaires. Parallèlement, ce processus s'accompagne d'une dégradation croissante de l'environnement planétaire. Lors de ce double processus, des phénomènes de rétroaction et d'amplification conduisent au renforcement de ces tendances, aussi bien dans le domaine social (Myrdal, 1944, 1957, 1968) que dans le domaine écologique (IPCC, 1990, 1996, 2001). Préoccupantes en elles-mêmes, ces deux tendances semblent également exercer une influence réciproque, conduisant à une relation circulaire et cumulative entre l'accroissement des inégalités et la dégradation de l'environnement naturel. Deux types de propositions permettent d'illustrer cette causalité circulaire : (1) la richesse, comme la pauvreté, sont sources de dégradation du milieu naturel, si bien que l'accroissement des inégalités sociales conduit à une aggravation de la dégradation des conditions écologiques; (2) les répercussions de cette dégradation écologique affectent davantage les pauvres que les riches, renforçant les inégalités sociales.

Le rôle de la pauvreté dans la dégradation de l'environnement focalise l'attention des grandes institutions de développement internationales, et en particulier la Banque Mondiale qui fait de la réduction de la pauvreté son principal cheval de bataille depuis quelques années²². Résumée, la thèse selon laquelle la pauvreté conduit à la pollution repose sur deux arguments étroitement liés (Sigal, 1977) : (1) le manque de ressources existantes conduit à leur surexploitation²³; (2) au manque de ressources s'ajoute une utilisation peu efficace des ressources existantes pour faire face aux carences; ce manque d'efficacité peut être mis au compte d'un manque de savoir-faire ou de technologie appropriée; plus fondamentalement, il met en évidence la situation de dénuement dans laquelle se trouvent les pauvres.

La proposition selon laquelle la pauvreté induit une dégradation de l'environnement appelle quelques remarques : (1) du fait que la dégradation due aux activités des pauvres est généralement locale et affecte des ressources renouvelables, les pauvres sont les principales victimes de la dégradation de leur milieu; (2) la prise en compte de la pauvreté comme "problématique mondiale" (WCED, 1987) coïncide avec la prise de conscience que l'usage des ressources minérales dans les pays pauvres (transport et industrie) peut affecter l'expansion du développement occidental; (3) bien que généralement reconnu, le lien entre la pauvreté et la dynamique sociale privilégiant les intérêts des riches n'est généralement pas approfondi : la recherche de l'origine sociale de la pollution s'arrête généralement à l'identification de la pauvreté (avant de poursuivre sur les moyens d'éradiquer celle-ci), la dynamique

²² Le titre du rapport annuel de la banque mondiale paru en 2001 (World Bank, 2001) est particulièrement évocateur : *World Development Report 2000/2001: Attacking Poverty*.

²³ Il suffit de rappeler que la recherche de bois comme combustible et la destruction des forêts pour disposer de terres cultivables constituent deux causes importantes de déforestation (Sigal, 1977). Actuellement, 63% du bois récolté au niveau mondial est utilisé comme combustible (WRI, 2001).

socioéconomique qui produit la pauvreté ne fait pas l'objet d'un réel questionnement. En particulier, les arrangements institutionnels, même lorsqu'ils sont montrés du doigt, ne font que rarement l'objet de réforme substantielle²⁴.

La *responsabilité des riches envers la dégradation du milieu naturel* est généralement reconnue²⁵. Par contre, contrairement à la pauvreté, la richesse elle-même est présentée comme une vertu, et les objectifs de croissance économique et d'enrichissement comme les meilleurs attributs du développement économique, notamment pour les pays pauvres désireux de surmonter les problèmes environnementaux auxquels la pénurie les condamne (WCED, 1987). Pourtant, deux propositions peuvent être avancées, selon lesquelles la richesse constitue en elle-même une cause de dégradation écologique : (1) l'abondance de ressources n'incite pas à la parcimonie; (2) à l'abondance des ressources s'adjoint le progrès technique, qui permet un meilleur rendement lors de l'usage des ressources disponibles, et facilite l'accès à de nouvelles ressources. Or, la propriété assure aux détenteurs des titres non seulement le contrôle des ressources, mais également la possibilité de financer le progrès technique par le crédit.

L'abondance des ressources peut avoir des causes naturelles²⁶, mais l'origine de l'abondance relative dans laquelle se trouvent les sociétés riches est avant institutionnelle. D'une part, l'évaluation en termes monétaires, qui néglige aussi bien le rôle de la nature dans la production de la ressource (le "facteur naturel") que la fonction d'assimilation des déchets du milieu naturel (le "facteur environnemental"), conduit à la surexploitation de ces deux fonctions naturelles dans le processus économique²⁷. D'autre part, la puissance économique, industrielle et militaire a permis aux pays industrialisés d'imposer un ordre international leur garantissant l'accès aux ressources mondiales à bas prix. Dans ce contexte, la situation des pays endettés, contraints d'exporter leurs ressources pour obtenir des devises sécurisées, permet aux pays riches de disposer de ces ressources cruciales pour l'expansion de l'économie de propriété²⁸.

Permettant à l'homme d'entretenir des échanges plus efficaces avec son milieu naturel, le progrès technique pourrait être à l'origine d'une réelle diminution de la pollution des pays riches. Toutefois, l'impact écologique du progrès technique ne peut être appréhendé indépendamment du cadre institutionnel dans lequel il est développé. Dans le cadre de l'économie de propriété, le progrès technique ne vise pas une réduction de l'impact environnemental des activités humaines, mais la réduction des coûts de production et la création de nouveaux biens de consommation. Soumis à la logique spécifique de la propriété, le progrès technique aboutit de fait à une augmentation de la consommation globale de ressources naturelles, à un épuisement accéléré de celles-ci, et à une dégradation accélérée des conditions écologiques (et cela d'autant plus que le progrès technique rend accessibles davantage de ressources) (Ayres, 1989).

La dégradation de l'environnement planétaire, à la fois locale et globale, affecte tous les membres de la société, mais elle ne les affecte pas tous pareillement (Kapp, 1972). Trois raisons

²⁴ Voir la problématique récurrente de la réforme agraire dans la plupart des pays ayant été colonisés.

²⁵ C'est notamment au travers des déchets résultant de leur consommation d'énergie fossile que les pays riches affectent l'environnement. Parallèlement, les pollutions matérielles, chimiques, radiatives et thermiques des pays riches sont sans communes mesure avec celles des pays pauvres (UNEP, 1999; WRI, 2001), et cela sans compter les risques associés aux biotechnologies et aux nanotechnologies. Toutefois, la tendance pourrait s'inverser suite à la délocalisation des activités les plus polluantes dans les pays les plus pauvres.

²⁶ Lorsque des ressources apparaissent disponibles en grande quantité, l'homme ne perçoit pas directement de limites à leur usage. C'est encore le cas d'écosystème globaux, et en particulier l'air et les océans, et cela même si une prise de conscience a lieu.

²⁷ Relevons que la non-prise en compte du facteur naturel est particulièrement problématique dans le cas des combustibles fossiles dont l'existence actuelle repose sur des processus de transformation biogéochimiques particulièrement longs (des millions d'années) (Bolin, 1980).

²⁸ De ce point de vue, le bas prix des ressources naturelles, souvent considéré comme la raison du gaspillage qu'en font les agents économiques (un bas prix ne constituant pas un incitatif à une réelle économie), résulte en fait des comportements stratégiques de ceux-ci.

peuvent être avancées en faveur de la proposition selon laquelle *la dégradation de l'environnement affecte davantage les pauvres que les riches* :

1. Du fait que les conséquences de la pollution se manifestent généralement localement, les couches sociales aisées ont en principe davantage de moyens d'éviter ces conséquences que n'en ont les couches pauvres²⁹ ;
2. Les répercussions sociales de la dégradation écologique dont souffrent les exclus ne sont pas intégrées dans la logique d'évaluation monétaire de l'économie de propriété (puisqu'elles n'affectent pas de titres de propriété), alors que les modifications de bien-être des riches se manifestent au travers d'un changement de comportement économique dont la contrepartie monétaire influence les mécanismes de marché ;
3. Les pauvres ne sont pas en mesure d'agir ni sur les causes, ni sur les effets de la dégradation, alors que les riches sont en mesure de le faire au travers de modifications institutionnelles que leur statut de propriétaires facilite (les rendements matériels et immatériels issus de leur propriété leur permettent d'assurer les coûts de transaction des stratégies institutionnelles).

Si la dégradation de l'environnement affecte davantage les pauvres que les riches, cela signifie que ce phénomène induit un accroissement des inégalités sociales. Or, la pauvreté comme la richesse conduisent à une dégradation du milieu naturel, et cette dégradation renforce encore les asymétries sociales en affectant davantage les pauvres que les riches. Finalement, la relation qui unit les inégalités sociales et la dégradation environnementale correspond à une dynamique circulaire et cumulative, pouvant conduire, si rien n'est entrepris, à une crise sociale et écologique sans précédent dans l'histoire de l'humanité.

²⁹ Par exemple, les riches peuvent migrer ou s'équiper de moyens limitant les impacts de la pollution (Kapp, 1972).

De l'alternative théorique à l'alternative pratique

L'objectif principal de cette étude est de présenter quelques perspectives théoriques permettant une meilleure appréhension des interactions complexes entre globalisation de l'économie, inégalités sociales et dégradation écologique. Toutefois, il est légitime de s'interroger sur les possibilités d'action que ce type de représentations permet d'entrevoir. Mais le type d'actions envisagées dépend du type de représentation adopté, ainsi que des objectifs visés. C'est pourquoi la détermination d'une politique de développement devrait reposer sur la succession des étapes suivantes :

1. Une analyse causale des facteurs internes et externes qui influencent l'évolution d'une entité sociale et économique, avec une attention particulière sur les relations d'interdépendance mutuelle qu'entretiennent ces facteurs, et les effets cumulatifs que ces dynamiques circulaires induisent; une telle analyse doit impérativement dépasser la représentation de la dynamique étudiée à sa seule dimension monétaire; elle passe par la détermination d'une batterie d'indicateurs écologiques et sociaux (y compris économiques) qui cernent les aspects les plus significatifs de la dynamique du développement³⁰.
2. Une présentation explicite des prémisses de valeur en fonction desquelles les politiques de développement pourraient être évaluées; en ce sens, le but que se fixe la planification est de promouvoir une évolution allant dans le sens de la réalisation de ces valeurs. Ces valeurs peuvent être transcrites sous forme de normes écologiques et sociales au-dessus, respectivement au-dessous desquelles la société ne souhaiterait pas se trouver³¹. De telles valeurs limites ne pourraient ni être arbitrairement déterminées, ni fixées dans le temps et dans l'espace. Déterminées aussi bien sur la base des connaissances scientifiques que sur les valeurs de la société, elles devraient pouvoir être modifiées (à la hausse comme à la baisse) en fonction du progrès des connaissances et l'évolution des valeurs³².
3. La mise en oeuvre des politiques de développement elles-mêmes, qui, sur la base d'une connaissance suffisante des relations de causalité à l'œuvre et en fonction d'objectifs formulés en termes de prémisses de valeurs explicites –sous formes de normes écologiques et sociales– devrait définir un ensemble approprié de mesures à la fois ciblées et complémentaires.
4. Une évaluation de la politique entreprise sur la base de la capacité à atteindre ou non les objectifs annoncés et une adaptation régulière des mesures en fonction de la connaissance acquise sur l'évolution socioéconomique et écologique.

Mettre en place des stratégies de développement reposant sur des objectifs sociaux et écologiques constitue une nécessité pour toute société visant à réduire les inégalités sociales et améliorer les conditions écologiques. Il convient cependant de rappeler que de telles stratégies contribuent à élaborer des conditions institutionnelles allant à l'encontre de la dynamique de mondialisation de l'économie de propriété, basée sur l'accumulation et l'enrichissement d'une élite propriétaire et sur l'élaboration d'une structure industrielle toujours plus technicisée. L'ancrage et la dépendance de ce système envers les ressources énergétiques, comme celle de l'organisation sociétale envers le régime de propriété, constituent des freins extrêmement puissants à la mise en place de politiques de développement orientées sur les dimensions naturelles et humaines. De fait, un réel changement passe par une réorientation du mode de

³⁰ Conformément à la nécessité d'explicitier les prémisses de valeur associés à toute démarche scientifique, il convient d'explicitier le plus clairement possible le choix des indicateurs sélectionnés.

³¹ Voir les travaux de Kapp (1965, 1972).

³² Dans la sphère naturelle, des normes peuvent être établies en termes de ressources renouvelables et non renouvelables, en termes d'émission de polluants, etc. (Kapp, 1972; Turner, 1988; Victor, 1994). Dans la sphère sociale, des normes peuvent être envisagées dans des domaines aussi essentiels que la nutrition, la santé, l'éducation et l'information (Kapp, 1965; Streeten, 1980; Kamenetzky, 1992; Max-Neef, 1992; Miles, 1992).

développement des économies de propriété elles-mêmes. Une telle évolution semble difficile à envisager, car les moyens de blocage et de renforcement du système en place par ceux qui en bénéficient sont sans commune mesure avec le potentiel de changement institutionnel émanant de ceux que ce système pénalise.

Références

- AYRES R.U. (1989) ` Le métabolisme industriel et les changements de l'environnement planétaire ´, *Revue internationale des sciences sociales*, 121, 401-12.
- BOLIN Bert (1980), *Climatic changes and their effects on the Biosphere*. Fourth IMO Lecture, Geneva, World Meteorological Organization.
- BROMLEY Daniel W. (1989), *Economic Interests & Institutions. The Conceptual Foundations of Public Policy*, Oxford, Basic Blackwell.
- COMMONS John R. (1934), *Institutional Economics*, New York, Macmillan.
- EKINS Paul & MAX-NEEF M. (eds) (1992), *Real-Life Economics – Understanding Wealth Creation* London, Routledge.
- GEORGESCU-ROEGEN Nicholas (1971), *The Entropy Law and the Economic Process*, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.
- GEORGESCU-ROEGEN Nicholas (1976), *Energy and Economic Myths, Institutional and Analytical Economic Essays*, New York, Pergamon.
- GEORGESCU-ROEGEN Nicholas (1995), *La Décroissance, Entropie-Ecologie-Economie*, Paris, Sang de la Terre.
- GRINEVALD Jacques (1990), ` L'effet de serre de la Biosphère. De la révolution thermo-industrielle à l'écologie globale ´, *Stratégies énergétiques*, 1, 9-34.
- HARDIN, Garrett (1968), ` The Tragedy of the Commons ´, *Science*, 162, pp.1243-1248.
- HEINSOHN Gunnar & STEIGER Otto (1996), *Eigentum, Zins und Geld, Ungelöste Rätsel der Wirtschaftswissenschaft*, Reinbek bei Hamburg.
- HEINSOHN Gunnar & STEIGER Otto (1997), *The Paradigm of Property, Interest and Money and its Application to European Economic Problems: Mass Unemployment, Monetary Union and Transformation*, IKSF-Discussion Paper No. 10, Bremen.
- KAMENETZKY M. (1992), ` The Economics of the Satisfaction of Needs. ´, in Ekins & Max-Neef (eds.) (1992), 181-93.
- KAPP K. William (1976, 1950) *Les Coûts sociaux dans l'Economie de Marché*, Flammarion, Paris
- KAPP K. William (1965), ` Economic Development in a New Perspective : Existential Minima and Substantive Rationality ´, *Kyklos*, 18(1), 49-79.
- KAPP K. William (1972), ` The Implementation of Environmental Policies ´, in UN (ed.) (1972), 67-94.
- KEYNES John Maynard (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London, Macmillan.
- MAX-NEEF M. (1992), ` Development and Human Needs ´, in Ekins & Max-Neef (eds.) (1992), 197-213.
- MILES I. (1992), ` Social Indicators for Real-Life Economics ´, in Ekins & Max-Neef (eds.) (1992), 283-97.
- MYRDAL Gunnar (1957), *Economic Theory and Underdeveloped Regions*, Londres, Duckworth.
- MYRDAL Gunnar (1944), *An American Dilemma: the Negro Problem and Modern Democracy*, New York, Harper's.
- MYRDAL Gunnar (1968), *Asian Drama, An Inquiry into the Poverty of Nation*, Vol. III, Appendix 2, pp. 1843-1940, New York, Pantheon.
- NURSKÉ, R. (1953), *Problems of Capital formation in Underdeveloped Countries*, Oxford, Basil Blackwell.
- OSTROM, Elinor & SCHLAGER, Edella (1996), ` The Formation of Property Rights ´, in: HANNA Susan *et al.* (eds), *Rights to Nature: Ecological, Economic, Cultural and Political Principles of Institutions for the Environment*, Washington, Island Press.
- PIGOU Arthur Cecil (1920), *The Economics of Welfare*, London, Macmillan.
- SINGER, H.W. (1949), ` Economic Progress in Underdeveloped Countries ´, *Social Research*, 16(1), March 1949.
- STEPPACHER Rolf (1976), *Surplus, Kapitalbildung und wirtschaftliche Entwicklung – Zur Relevanz des Physiokratie und der institutionellen Ökonomie für das Problem der Kapitalbildung in unterentwickelten Ländern*, Dissertation, Bern, Lang Druck.
- STEPPACHER Rolf, ZOGG-WALZ Brigitte & HATZFELD Hermann (eds.) (1977), *Economics in Institutional Perspective*, Lexington Massachusetts.
- STREETEN P. (1980), ` Basic Needs and Human Rights ´, *World Development*, 8, 107-11.

- TURNER R.K. (1988), ' Sustainability, Resource Conservation and Pollution Control : An Overview ', in Turner (ed.) (1988), *Sustainable Environmental Management – Principles and Practice*, London, Belhaven/Pinter.
- UNEP–United Nations Environment Programme (1999), *Global Environment Outlook 2000, UNEP's Millennium Report on the Environment*, London, Earthscan.
- VEBLEN Thorstein (1898), ' Why is Economics not an Evolutionary Science? ', in M. Lerner (ed.), *The Portable Veblen*, New York, The Viking Press, 1948.
- VEBLEN Thorstein (1899/1970), *Théorie de la classe de loisir*. Traduit de l'anglais, Paris, Gallimard.
- VEBLEN Thorstein (1904), *The Theory of Business Enterprise*, New York, Charles Scribner's Sons.
- VICTOR P.A. (1994), ' How Strong is Weak Sustainability ? ', *Proceedings*, International Symposium on Models of Sustainable Development. Exclusive or Complementary Approaches of Sustainability ?, Paris, March 16-18, 93-113.
- WCED–World Commission on Environment and Development (1987), *Our Common Future*, Oxford, Oxford University Press. Traduction française, *Notre avenir à tous*, (1988), Québec, Éditions du fleuve.
- WRI–World Resources Institute (2001). *World Resources 200-2001*, Washington D.C., World Resources Institute.