

Commerce international : le nouvel ordre des plus forts

AL'HEURE où tout un chacun admet, pour s'en féliciter ou le regretter, que l'on est entré dans l'ère de la globalisation des échanges, force est de constater que tous les continents n'y entrent pas à la même vitesse et surtout que l'Afrique apparaît pour l'heure très à la marge de ce processus, présenté par l'ensemble des institutions internationales comme LA voie du développement. Avec plus de 10 % de la population mondiale, les pays d'Afrique subsaharienne, qui assuraient 3,5 % du commerce mondial en 1980, n'en assurent plus qu'à peine 1,5 % en 1995. Sur la même période, le volume des échanges internationaux de marchandises était multiplié par 2,5, alors que les exportations africaines régressaient de 6 % et les importations croissaient de 16 %. Un mouvement d'une telle ampleur qu'il fait largement douter de la pertinence d'une réponse strictement libérale pour assurer les bases du développement en Afrique et interroger sur la volonté et la capacité des aides au développement à s'inscrire dans un projet négocié avec les Africains.

Les quatre cinquièmes de la planète spoliés de la production et des échanges

Le commerce mondial a connu au cours des quinze dernières années des taux de croissance spectaculaires, bien supérieurs à la croissance de la production de biens et de services. Autrement dit, l'internationalisation des échanges progresse très sensiblement. En valeur, les exportations mondiales de marchandises sont ainsi passées de deux mille milliards de dollars en 1980 à plus de cinq mille milliards de dollars en 1995 (1) (dollars courants). Les exportations de services s'élèvent désormais à 1 300 milliards de dollars.

Dans la période qui a suivie la deuxième guerre mondiale, la croissance des échanges internationaux était à peine plus élevée

(1) Source : *Rapport sur le développement dans le monde*, Banque mondiale, 1997.

que celle de la production mondiale. Cette croissance des échanges s'est ralentie après le choc pétrolier de 1973 qui, en précipitant les économies occidentales dans la crise économique, a provoqué une montée du protectionnisme et conduit à la multiplication des conflits commerciaux dominés par l'affrontement entre l'Union européenne et les États-Unis, a précipité l'ouverture d'un nouveau cycle de négociations multilatérales dans le cadre du GATT. On est alors entré dans une phase d'accélération sans précédent de l'intensité des échanges qui vont désormais s'accroître trois fois plus vite que le produit brut mondial au cours de la période 1984-1994.

**Ratio de la croissance du commerce rapportée
à la croissance de la production mondiale**

1950-1964	1,4
1964-1974	1,6
1974-1984	1,2
1984-1994	2,8

Source : Cyclope poche, *Marchés mondiaux 1986-1996*, d'après données GATT.

Cette croissance du commerce mondial cache des évolutions contradictoires. D'une part l'essentiel du commerce s'opère au sein des ensembles économiques régionaux, organisés autour des grandes puissances (2). L'Union européenne, les États-Unis et le Japon contribuent à structurer autour d'eux des espaces privilégiés d'échanges. Par exemple, près de 70 % des exportations de l'Union européenne interviennent dans le cadre d'échanges entre pays membres. Il en va de même en Asie où la moitié des exportations relèvent d'un commerce intra-zone. Malgré les taux de croissance spectaculaires des exportations asiatiques et latino-américaines, le commerce mondial reste dominé par les pays les plus riches. Les dix premiers pays en terme de richesse nationale réalisent à eux seuls 70 % de la production mondiale et assurent aussi 58 % des exportations. Aucun pays en développement ne figure dans ce peloton de tête. Raisonnée en terme de population, cette concentration de la richesse est encore plus saisissante. Selon le PNUD, le cinquième le plus riche de la population mondiale assure près de 85 % du produit brut mondial, des exportations, de l'épargne intérieure et des investissements. A l'opposé, les 20 % les plus pauvres n'assu-

(2) Michel Rainelli, *Le commerce international*, La Découverte, 1996. Hélène Delorme et Denis Clerc, *Un nouveau*

GATT ? Les échanges mondiaux après l'Uruguay Round, Éditions Complexe, 1994.

rent que 1,4 % du produit brut et 0,9 % du commerce et de l'investissement !

D'autre part, la dynamique des échanges profite en priorité aux grands pôles économiques historiques et aux nouveaux pays émergents d'Asie et d'Amérique latine. Elle laisse largement sur le bord de la route nombre de pays en développement : l'Afrique subsaharienne dans sa quasi-totalité mais aussi certains pays d'Asie et nombre de nouveaux États indépendants depuis l'effondrement de l'URSS. Cette perte d'influence de l'Afrique subsaharienne tient à la combinaison de multiples facteurs : la faiblesse de ses marchés internes, nationaux et régionaux, qui la prive de l'apprentissage nécessaire à la conquête de marchés extérieurs ; sa spécialisation sur quelques matières premières agricoles ou minières ; la persistance de handicaps structurels tels que les retards technologiques, la faible innovation, le caractère souvent instable, ou peu propice aux investissements, des politiques publiques ; la raréfaction des flux d'investissements publics ou privés liée en partie seulement à l'instabilité politique.

**Place de l'Afrique au sud du Sahara
dans le commerce international de marchandises
(millions de dollars courants)**

	Exportations		Importations	
	1980	1995	1980	1995
Afrique subsaharienne	77 237	72 847	66 593	77 574
Monde	2 003 797	5 144 770	2 027 078	5 246 326
Part de l'ASS	3,8 %	1,4 %	3,28 %	1,5 %

Pays	Part dans la production mondiale (%) (1)	Part dans les exportations (%)	Rang
États-Unis	25,64	12,61	1
Japon	17,93	7,70	3
Allemagne	8,14	9,36	2
France	5,24	5,31	4
Royaume-Uni	3,95	5,15	5
Italie	3,93	4,36	6
Canada	2,07	3,92	7
Pays-Bas	1,34	3,55	8
Belgique-Luxembourg	0,81	3,12	10
Hong Kong	0,5	3,44	9
Total 10 premiers	70	58	

(1) : Produit brut mondial : 27 684 milliards de dollars.
Source : d'après données FMI, Banque mondiale et PNUD.

L'Afrique dans le commerce international : des spécialisations héritées de la période coloniale

La faiblesse de l'Afrique subsaharienne sur les marchés internationaux va de pair avec une faible dynamique des marchés régionaux. L'Afrique reste un des continents les moins intégrés du point de vue commercial. L'espace subsaharien est segmenté en plusieurs zones dotées d'organisations régionales visant l'intégration économique et affichant l'ambition d'instaurer de véritables zones de libre échange munies de tarifs extérieurs communs. Les sous-régions les plus avancées dans ce processus sont, d'une part, la SADC qui concerne 12 pays d'Afrique australe et centrale et, d'autre part, l'UEMOA qui réunit 7 pays d'Afrique de l'Ouest, francophones et dotés de la même monnaie, le franc CFA. L'intensité des flux n'en reste pas moins faible, y compris dans ces zones où le commerce régional représente moins de 10 % des exportations des pays concernés. Cette faible intégration des économies tient à plusieurs facteurs : la préférence accordée aux exportations vers le monde industrialisé, européen surtout ; le maintien de nombreux obstacles aux échanges entre pays ; l'enclavement et le coût du transport ; et enfin, la faible complémentarité des économies.

Les secteurs productifs africains restent globalement imprégnés de l'héritage de la spécialisation coloniale. Dès la décolonisation, les accords de Yaoundé, puis, à partir de 1975, les accords de Lomé ont cherché à maintenir les « avantages » dont bénéficiaient les anciennes colonies en matière d'accès aux marchés des anciennes métropoles. Les préférences commerciales comme le système de stabilisation des recettes d'exportation des matières premières agricoles et minières mis en place par l'Europe ont, de fait, conduit les décideurs publics africains à privilégier les produits d'exportation vers ce marché, café, cacao, arachide, coton, etc., et à négliger l'importance des marchés voisins dans leurs stratégies de développement. Aujourd'hui encore, l'Europe représente plus de la moitié des débouchés à l'export des produits africains. Il faut aussi convenir que nombre de ces produits restent peu consommés en Afrique au regard des niveaux de consommation dans les pays occidentaux. En caricaturant, on peut dire que l'Afrique exporte des produits qu'elle ne consomme pas ou très peu. Les différences de niveaux de pouvoir d'achat sont aussi là pour justifier une telle stratégie, en même temps que l'Europe s'attachait des garanties d'approvisionnement de son marché et de ses industries de transformation. Ce dernier point est très important. En effet, les droits de douane à l'importation dans l'Union européenne vont croissant avec le degré de transformation des produits de base. Autrement dit, l'accès au marché européen est d'autant plus aisé que les produits

sont non transformés. Or l'essentiel de la valeur ajoutée des produits intervient avec l'acte de transformation.

La plupart des produits exportés par les pays africains rencontrent d'importantes difficultés désormais structurelles sur les marchés internationaux. Globalement, la part des matières premières dans le commerce mondial n'a cessé de reculer au profit des produits manufacturés : alors qu'elle représentait 44 % du commerce de marchandises en 1982, elle n'en représente plus que 27 % en 1992 (3). La remontée des cours des principales matières premières au cours des dix dernières années n'a pas bénéficié sensiblement à l'Afrique, contrairement à l'Asie. C'est tout à la fois l'émergence de ces nouveaux concurrents pour certains produits tels que le café, le cacao, les huiles, l'inadéquation des qualités offertes par le continent africain avec l'évolution des habitudes de consommation (comme c'est le cas avec une partie importante de la production caféicole dominée par le robusta mais délaissée au profit de l'arabica) et les difficultés inhérentes à la libéralisation des filières d'export qui peuvent expliquer ce retrait africain.

Les filières d'exportation ont longtemps constitué le fer de lance des économies nouvellement indépendantes et la taxation des exportations a permis de financer les infrastructures et le développement urbain. Le contrôle de ces filières s'inscrivait dans le cadre de monopoles publics d'achat aux producteurs et d'exportation sur les marchés extérieurs. Les chutes de prix sur les marchés internationaux n'ont pas été intégralement répercutées sur les producteurs et ont plongé dans « le rouge » les finances des caisses de stabilisation, *marketing board* et autres sociétés publiques.

L'aide publique au développement a permis un temps de colmater les brèches jusqu'à ce que la communauté internationale, FMI et Banque mondiale en tête, exigent la privatisation de ces sociétés et la libéralisation des filières, comme préalable à la poursuite du financement des économies nationales. Ces opérations de privatisation se sont déroulées dans un contexte de forte résistance des États et ont conduit à des résultats variables. Bien souvent, lorsque les secteurs étaient jugés porteurs, elles ont conduit à des prises de contrôle par de grandes sociétés de négoce étrangères. Il faut toutefois reconnaître qu'une gestion plus transparente et plus saine de ces sociétés publiques aurait sans doute permis aux pays africains de négocier dans de meilleures conditions le rythme et les modalités des privatisations. Car, dans les faits, il ne s'est pas seulement agi de transmettre au secteur privé les sociétés d'export, mais aussi de démanteler les services d'appui aux producteurs et

(3) *Courrier de la Planète*, n° 26, « Monde global, monde dual », Solagral, janvier-février 1995

surtout les services d'approvisionnement en intrants et éventuellement les subventions publiques dont bénéficiaient ces secteurs. En pleine crise économique, ces évolutions radicales se sont traduites par des pertes de compétitivité importantes (baisse de la productivité, vieillissement des plantations...).

La dégradation des positions africaines dans les échanges internationaux s'est opérée indépendamment des conditions d'accès aux marchés extérieurs. Malgré les préférences commerciales accordées par l'Europe aux importations en provenance des pays ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique), la part de ces dernières dans l'approvisionnement européen s'est considérablement dégradée depuis la première convention négociée au début des années 70. Durant la période 1976-1985, les pays ACP fournissaient environ 7 % des importations européennes. Cette part est tombée depuis à moins de 3 %. Inversement, les pays ACP restent massivement dépendants des marchés européens qui accueillent 41 % de leurs exportations, 46 % pour les pays d'Afrique subsaharienne. Cela signifie que la suppression des barrières douanières ne constitue qu'un des éléments du commerce. Il n'a pas empêché d'autres exportateurs ne bénéficiant pas de telles concessions tarifaires de concurrencer les produits africains.

Part des pays ACP dans les importations de l'Union européenne

	1976	1980	1985	1990	1992	1994
Part des ACP	6,7	7,2	6,7	4,7	3,7	2,8
Part des PVD	44,8	42,4	34,7	31,2	29,9	34,2
Part non PVD	55,2	57,6	65,3	68,8	70,1	65,8

Source : EUROSTAT-ODI.

Part de l'Union européenne dans les exportations des pays ACP (degré de dépendance) 1990-1992

	Exports vers l'UE (millions de \$)	Exports totales vers le monde (millions de \$)	% UE
Sahel (CILSS)	1,252	2,357	53,2
Afrique	21,128	45,719	46,2
Caraïbes	1,494	8,221	18,2
Pacifique	449	1,929	23,3
Total ACP	23,071	55,869	41

Source : EUROSTAT-ODI.

La question des termes de l'échange reste très controversée compte tenu des résultats extrêmement divergents selon les années de référence adoptées, les produits et les pays. On peut toutefois retenir que, hormis sur la période 1973-1980 au cours de laquelle les prix des principales matières premières africaines ont bénéficié d'une conjoncture favorable, la dégradation des termes de l'échange est continue. L'analyse reste complexe, tant le pétrole joue un rôle majeur dans ces évolutions. Produit d'exportation important pour quelques pays, le pétrole, qui connaît un boom après 1973, va jouer un rôle précieux dans l'appréciation des recettes d'exportation de pays comme le Gabon, le Congo, le Nigeria, mais à l'inverse va peser cruellement dans la plupart des économies africaines non productrices, alors même que la croissance démographique, principalement urbaine, induit mécaniquement une croissance des besoins énergétiques (4).

La faiblesse des marchés nationaux et régionaux et la préférence internationale

Alors que la croissance du commerce international apparaît en premier lieu comme une intensification des échanges au sein de chaque ensemble régional, l'Afrique reste un espace faiblement intégré. Moins de 10 % des échanges extérieurs des pays africains interviendraient à l'intérieur même de la région africaine.

Malgré les intentions des décideurs africains et parfois les décisions intergouvernementales destinées à libéraliser le commerce entre les pays voisins, nombre d'obstacles « informels » aux échanges subsistent et sont connus de tous. S'il arrive parfois que les pays ne traduisent pas dans leur législation nationale les accords adoptés au niveau de la sous-région, on a surtout affaire à des détournements de législation : multiplication des barrages routiers par les forces de police, contrôles douaniers et prélèvement de taxes abusives... Les retards de versements des salaires des fonctionnaires ou leur modicité les conduisent à se « rémunérer directement » sans provoquer l'ire des autorités ! Selon les produits transportés, le coût de ces taxes informelles sera variable mais il est globalement très élevé pour tous les produits sensibles, périssables (fruits et légumes, bétail...) et conduit de fait à décourager le commerce intra-régional.

Les difficultés tiennent aussi à la fragilité de la négociation sous-régionale liée aux faiblesses des arbitrages interministériels au sein de chaque pays. Autrement dit, un ministre du Commerce pourra

(4) Fereydoun A. Khavand, *Le nouvel ordre commercial mondial*, Nathan, 1995.

prendre au niveau régional des engagements difficiles à faire accepter dans son propre pays car il va concerner un secteur jugé trop stratégique (la sécurité alimentaire par exemple) ou affecter les recettes douanières, indispensables au bouclage du budget. Ainsi la conscience qu'ont les décideurs africains qu'il n'y a pas d'autres issues à moyen et long terme que le renforcement de la coopération régionale va quotidiennement se heurter à des intérêts sectoriels ou particuliers de court terme. La multiplication des initiatives sous-régionales et souvent le chevauchement de compétences entre institutions constituent évidemment des obstacles supplémentaires à l'intégration. Certains pays d'Afrique australe relèvent de pas moins de quatre accords dont les configurations géographiques varient mais les finalités d'intégration économique et commerciale convergent.

La question monétaire joue aussi un rôle fondamental tant dans la fragmentation de l'espace régional que dans la stimulation des flux de marchandises. L'exemple le plus significatif est donné par la zone franc. La monnaie commune favorise d'une part les échanges et les paiements à l'intérieur de la zone. D'autre part, elle stimule les flux destinés à collecter du CFA et par conséquent contribue à l'extraversion de la région.

Enfin les intérêts entre les pays divergents et les disparités des politiques de commerce extérieur mises en œuvre par différents pays voisins sont autant d'opportunités pour réaliser des opérations commerciales plus ou moins clandestines et donc d'autant plus rémunératrices. C'est ainsi que les périodes les plus protectionnistes du Nigeria se sont accompagnées d'un accroissement très important des importations du Bénin en provenance du marché international à des fins de réexportation vers le Nigeria. Il en a longtemps été de même de la politique d'importation de riz du Sénégal et de la Gambie. A la protection sénégalaise, destinée à créer des conditions plus favorables au développement rizicole national et à assurer le financement de la filière correspondait une libéralisation des importations gambiennes dont plusieurs dizaines de milliers de tonnes repartaient « informellement » vers les marchés urbains et ruraux sénégalais. L'obtention de francs CFA induite par cette revente permettait aux opérateurs gambiens ou sous-régionaux d'intervenir d'autant plus aisément sur les marchés internationaux. Se pose dès lors la question de la viabilité de politiques économiques et commerciales mises en œuvre par un pays indépendamment des choix opérés par ses voisins. La coopération régionale dans ces conditions est moins une manière d'affronter dans de meilleures conditions les marchés extérieurs, ou de se créer des marchés significatifs qu'une condition nécessaire et indispensable à la réussite des politiques nationales et des options de développement qu'elles sont censées servir.

De la dette à l'ajustement

La dette des pays d'Afrique subsaharienne a amené l'ensemble des pays à renégocier leur financement avec les institutions de Bretton Woods dès la fin des années 70. Or les recettes d'exportation constituent l'élément clé pour assurer les arriérés de la dette et assurer le remboursement des nouveaux concours financiers négociés au plan bilatéral ou multilatéral. La relance des filières d'exportation est, dans ce contexte, le point clé autour duquel vont s'orchestrer les réformes économiques et commerciales. Réduction des dépenses publiques et accroissement des recettes d'exportation seront dès lors l'alpha et l'oméga des ajustements structurels auxquels les économies africaines devront se soumettre.

Il ne s'agit pas là de contester la nécessité de réformes dans un contexte où l'État était aussi omniprésent que peu efficace. Ce qui mérite d'être largement débattu, c'est le caractère unilatéral des mesures de libéralisation qui ont été imposées alors même que les pays développés avec lesquels l'Afrique commerce freinaient autant que faire se peut l'accès à leurs marchés pour tous les produits concurrentiels. Dans le domaine du commerce agricole, alors que les États-Unis et l'Union européenne rivalisaient sur les marchés internationaux à grands renforts de subventions à l'exportation, on demandait aux pays africains de se conformer aux thèses du libre-échange et de respecter les avantages comparatifs. A l'exportation, l'instabilité et la crise des matières premières sur les principaux marchés mondiaux au cours de la décennie 80 ne va pas permettre d'accroître les recettes au niveau escompté, d'autant que les institutions internationales finançaient simultanément le développement de cultures d'exportation concurrentielles dans d'autres pays en développement (Ghana, Malaisie, Indonésie...), contribuant ainsi à perturber encore un peu plus « l'équilibre » des marchés internationaux. A l'importation, en revanche, la libéralisation des politiques commerciales, dans un contexte où les prix des principaux produits agricoles sont déprimés par les excédents des pays développés et les subventions à l'export, va déstabiliser durablement les filières vivrières.

Ce dumping à l'exportation va principalement affecter les producteurs africains de céréales et de viande. La croissance très forte d'une population urbaine (de l'ordre de 6 à 7 % par an) confrontée à la crise des revenus va de fait favoriser les stratégies d'importations à bas prix qui contribuent à assurer un minimum de paix sociale. Les régimes politiques ont en effet plus à craindre la contestation urbaine, alors que les campagnes restent relativement contrôlées et peu enclines à la protestation. Alors que cette explosion démographique urbaine est largement alimentée par la crise

rurale et la raréfaction des ressources, elle va à son tour alimenter cette crise. Dans le secteur des viandes, c'est l'Europe qui va priver les producteurs sahéliens de leurs débouchés traditionnels sur les marchés côtiers des pays du golfe de Guinée en bradant ses surplus. Dans le secteur céréaliier, les principaux exportateurs, Union européenne et États-Unis en tête, vont rivaliser sur les marchés africains en ajoutant à l'arsenal des subventions, des dotations d'aide alimentaire qui seront revendues sur les marchés par les appareils d'États bénéficiaires de ces dotations. Confrontés à cette concurrence déloyale dans une période où sont démantelés tour à tour l'essentiel des services à l'agriculture (approvisionnement en intrants, crédit...), les producteurs n'ont eu d'autres choix que de se replier sur des stratégies d'exploitation accrue des ressources naturelles, dont le renouvellement apparaît désormais de plus en plus compromis.

Dans ces conditions, le commerce international apparaît plus comme la liberté des grands exportateurs de conquérir avec l'appui des politiques publiques les marchés des pays en développement que comme un moyen pour ces derniers d'assurer la croissance des revenus nationaux et d'assurer la redistribution de cette richesse, pour répondre aux besoins essentiels des populations.

L'Afrique absente des négociations internationales

Les pays africains, à quelques exceptions près, se sont largement tenus éloignés des négociations de l'Uruguay Round qui se sont ouvertes en 1986. A leur décharge, il faut dire qu'en ce qui les concerne, la libéralisation des économies et des échanges ne s'est pas négociée dans ce cadre multilatéral mais a relevé des procédures d'ajustement négociées pays par pays avec la Banque et le Fonds monétaire. Mais cette attitude traduit aussi une préférence des décideurs africains pour la négociation de l'aide plutôt que pour peser sur l'environnement économique et commercial. Cette attitude relève à la fois d'une priorité donnée au court terme sur le long terme et d'une forme de comportement rentier des décideurs qui négocient.

La plupart des scénarios élaborés sur la base des mesures adoptées lors de la clôture de la négociation en 1993, indique que l'ensemble des continents devrait bénéficier de l'accord de Marrakech sauf l'Afrique subsaharienne. Cette perte est principalement liée à l'accroissement de la facture d'importation inhérente au raffermissement des prix des produits alimentaires (les céréales au premier chef) auquel devrait conduire la réduction des soutiens publics dans les pays agro-exportateurs. Au regard des dégâts causés par le dumping sur les économies agricoles africaines, on aurait

pu s'attendre à ce que ces évolutions soient considérées comme des opportunités, pour relancer les productions vivrières locales. Il n'en fut rien et le point sur lequel les pays africains se sont retrouvés unis consistait à réclamer de la part de la communauté internationale des aides et de l'aide alimentaire pour compenser l'augmentation des prix à l'importation.

Exploiter ces opportunités serait d'autant plus possible que les engagements des parties contractantes de l'Organisation mondiale du commerce sont très allégés pour les pays en développement et surtout pour les PMA. Ces derniers ont en particulier la possibilité de protéger leurs secteurs économiques, de faire valoir des clauses de sauvegarde, etc. Mais ceci est en fait bien souvent purement théorique car le développement d'un secteur productif nécessite non seulement une protection au moins transitoire du marché interne, mais aussi d'autres éléments de politique publique : une fiscalité incitative, l'accès aux moyens de production, la protection des investissements nationaux, le crédit, l'amélioration des infrastructures de transports, le développement des services (assurances, fret...). Or ces éléments ne relèvent pas de la politique commerciale et de l'OMC mais des politiques nationales négociées avec les deux autres grandes institutions internationales : le Fonds monétaire et la Banque mondiale, qui restent encore, malgré l'évolution des discours, fortement marquées par les thèses libérales.

L'élargissement de l'accord de Marrakech aux produits agricoles pose un vrai problème d'autonomie et de respect de la diversité des cultures des différentes nations dans le monde. Touchant un secteur qui ne peut se réduire à des marchandises mais comporte des dimensions sociales et culturelles majeures, la libéralisation agricole considérée comme un dogme fait peser les plus grands dangers pour l'avenir des territoires et des cultures locales. Les économies développées qui ont pu asseoir la spectaculaire croissance de leur agriculture à l'abri des protections et des subsides vont désormais pouvoir, sur la base de leurs avantages comparatifs acquis, pénétrer l'ensemble des économies agroalimentaires. Il ne faudrait pas tirer de cette argumentation la conclusion que l'intégration des questions agricoles dans la négociation internationale est néfaste. Au contraire, face à la loi du plus fort, la négociation de règles communes est pour le moins nécessaire. Mais en revanche, une telle négociation ne peut se réduire à des taux de droits de douane et négliger les enjeux sociaux et environnementaux qui, pour l'heure, restent à l'écart de la négociation internationale.

La libéralisation économique et commerciale a dominé l'agenda international depuis le milieu des années 80. Réponse passe-partout à tous les problèmes, qu'il s'agisse de lutter contre la pauvreté, d'assurer la croissance économique et l'emploi, voire même de protéger l'environnement, la libéralisation visait à confier

au marché des fonctions qui relevait du bien public et de l'intérêt général et qu'il était censé mieux remplir que l'État ! Au point qu'encore aujourd'hui, l'idée même de politiques de développement, de régulation du commerce, de contrôle des flux de capitaux... est encore bien souvent perçues comme hors de propos et passéiste. Malgré tout, des voix de plus en plus nombreuses se font entendre, dans les milieux intellectuels et politiques, comme du côté des organisations sociales pour refuser la dictature du marché. Il ne s'agit point de se replier dans son village mais de refuser l'uniformisation par le bas, en établissant des règles du jeu démocratiques qui prennent en compte la diversité du monde, rompent avec la liberté du plus fort au profit du droit de chaque individu à vivre dignement. Si le monde est désormais global, chacun doit pouvoir y jouer sa partition. L'incapacité chronique des organisations internationales à apporter des réponses acceptables aux enjeux de société entrouvrira peut-être la porte à des modes de gestion plus raisonnables des affaires, complexes, de la planète.

Roger Blein

Consultant, ancien secrétaire exécutif de Solagraf