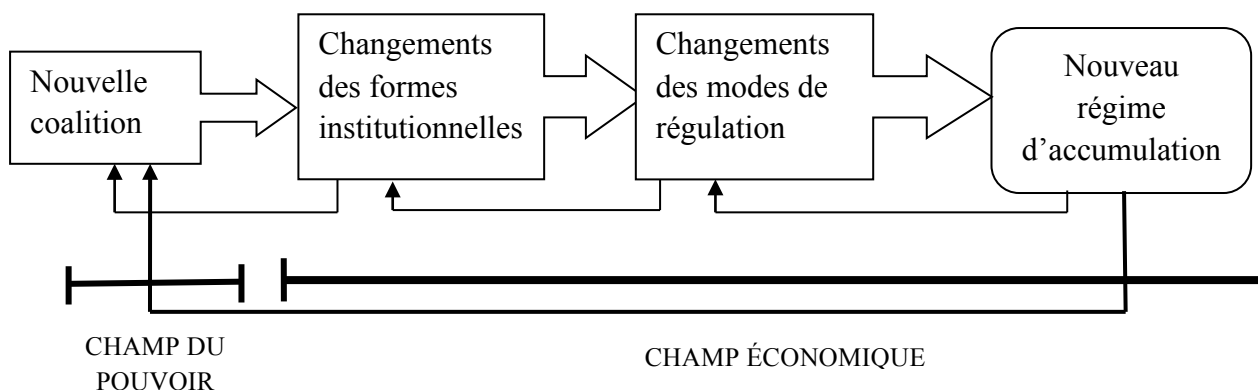


1990 – 2010: une période de profond changement structurel

Gabriel Misas Arango¹

L'objet de ce travail est d'appréhender les transformations subies par le champ économique suite à l'arrivée d'une nouvelle coalition au sommet du champ du pouvoir, remplaçant celle qui avait rendu possible l'industrialisation par substitution d'importations. Nous utiliserons le concept de champ du pouvoir développé par P. Bourdieu (1989) comme fil conducteur pour analyser la conformation des alliances de classe qui ont donné lieu au processus d'ouverture économique, de dérégulation et de privatisation d'actifs de l'État. Le champ du pouvoir est entendu comme « un *champ de forces* défini par la structure des rapports de force existants entre les formes du pouvoir, ou entre les différentes espèces de capital. C'est aussi, inséparablement, un *champ de luttes pour le pouvoir entre les détenteurs des différentes formes de pouvoir*. [...] Cette lutte pour l'imposition du principe dominant de domination conduit, à chaque moment, à un équilibre dans le partage des pouvoirs, ce que j'appelle la *division du travail de domination*. C'est aussi une lutte pour le principe légitime de légitimation et pour le mode légitime de reproduction des fondements de la domination » (Bourdieu & Wacquant, 2014, p.120)

Figure 1. Schéma du cycle de transformation



Dans la première partie de ce travail, nous présenterons de façon synthétique la configuration du champ du pouvoir en Colombie, ses transformations et ses

¹ Professeur titulaire de l'Université nationale de Colombie, gmisasa@unal.edu.co.

interactions avec le champ économique. Nous étudierons ensuite les transformations des formes institutionnelles provoquées par la nouvelle coalition au pouvoir et, dans la troisième partie, nous analyserons les effets de ces changements sur le régime d'accumulation.

1. La configuration du champ du pouvoir en Colombie

La caractéristique du champ du pouvoir est qu'il présente de grands invariants transhistoriques qui persistent dans le temps. Les détenteurs de grands volumes de capital économique ont réussi, par la reproduction légitime des fondements de la domination, à accumuler aussi – comme le souligne R. Dix (1967) – d'importants volumes de capital social et de capital symbolique qui leur ont permis de modeler à leur convenance les formes institutionnelles et les institutions, ce qui a préparé le terrain pour qu'une toujours plus grande proportion de l'excédent généré dans le champ économique passe en leur possession. Ce processus de reproduction remonte à la moitié du XIX^{ème} siècle, quand les commerçants, membres de l'élite sociale et économique de l'époque, se sont illégalement approprié des terres non-exploitées pour semer des cultures destinées à l'exportation (quinquina, café, etc.), un procédé qui s'est prolongé jusqu'à la fin des années trente. La crise de 1929 a confronté le champ du pouvoir à de nouveaux défis et l'a obligé à s'adapter aux nouvelles circonstances. Une transition s'est alors produite dans le modèle de développement. L'articulation au marché mondial s'est poursuivie avec l'exportation de biens primaires, essentiellement du café, et s'est amorcé parallèlement un processus d'industrialisation fondé sur la substitution des importations (ISI). Durant une première phase, qui s'est prolongée jusqu'à la fin des années cinquante, un processus rigoureux de substitution des importations se met en place. Le pays produit localement des biens qui étaient traditionnellement importés pour satisfaire la demande préexistante des foyers à hauts revenus, mais peu d'efforts sont déployés pour élargir le marché intérieur des produits manufacturés. Lebret (1958) montre qu'au milieu des années cinquante, seulement 4.6% de la population était en capacité d'acheter des produits manufacturés. La crise d'abord, et la seconde guerre mondiale ensuite, ont permis, avec la perturbation du marché mondial des produits manufacturés, l'expansion de l'industrie manufacturière dans la région.

Au cours des quinze dernières années de protectionnisme, les industriels ont réussi à accumuler d'importants volumes de capital économique, social et symbolique. Suffisamment pour se maintenir au sommet du champ du pouvoir et pour diriger, conjointement avec la bourgeoisie du café, la coalition dominante qui a piloté l'industrialisation substitutive qui s'est prolongée jusque dans les années quatre-vingt. En faisant usage de leur influence sur le pouvoir étatique, ils ont réussi à obtenir de hauts niveaux de protection pour les biens qu'ils produisaient, des prêts (*crédito de fomento*) permettant de financer l'accumulation de capital, des exonérations et exemptions fiscales. L'ensemble de ces mesures a favorisé l'épargne forcée et une forte intégration verticale et horizontale des entreprises, produisant ainsi une structure productive de nature oligopolistique. Ces oligopoles ont servi de fondement à la création, des décennies plus tard, de grands conglomérats économiques largement diversifiés, ayant des intérêts dans le secteur industriel, financier, dans les télécommunications, le transport aérien, la grande distribution, etc. Ayant acquis une dimension internationale à travers des investissements directs à l'étranger, ils requièrent par ailleurs d'avoir accès aux ressources et aux marchés financiers des grands centres financiers internationaux pour étendre leurs activités.

Le modèle ISI a fait émerger un bloc social dominant qui priorise une vision locale, dépendant des actions de l'État pour protéger son « marché domestique », et peu préoccupé de compétitivité. Les exportations, lorsqu'il y en avait, étaient destinées aux marchés régionaux, protégés par des accords commerciaux tels que l'ALADI (Association latino-américaine d'intégration) ou le Pacte andin, par les subventions octroyées par l'État comme le CERT (certificat de remboursement tributaire), par des mécanismes tel que le Plan Vallejo, et surtout à travers de fortes mesures de protection du marché intérieur. Un des principes fondamentaux de ce modèle de développement consistait en l'interpénétration de la haute fonction publique et du secteur privé. Les élus, qui de par leur statut devaient agir en fonction de l'intérêt général, se retrouvent du côté des intérêts privés et particuliers, ceux-là même qui devraient être subordonnés à l'intérêt général.

Le champ du pouvoir mobilise un large éventail de pratiques pour influencer l'action gouvernementale. La première d'entre elles est la pratique de la dialectique. Les spécialistes en économie du champ du pouvoir, souvent des ex hauts-fonctionnaires,

débattent de la politique gouvernementale, font des recommandations et formulent des exigences sur ce qui devrait se faire, par le biais de séminaires², conférences ou articles de presse. C'est à partir de ces symposiums que se sont construites les mesures de libéralisation du marché du travail, le report de l'âge légal de départ à la retraite, la privatisation des actifs de l'État etc., et qu'ils ont mis sur l'agenda politique le démantèlement des taxes parafiscales, la baisse du salaire minimum et sa régionalisation. À l'inverse, ils ne font aucunement référence à la précarisation du travail ou encore au fait que, pour les travailleurs du secteur industriel, la part des salaires dans la valeur ajoutée a diminué de 13 points depuis 1975 alors que la productivité apparente du travail ne cesse d'augmenter, ni que, depuis le début de la libéralisation, le secteur manufacturier n'a pas créé un seul emploi permanent, et encore moins au fait que 42% des travailleurs employés par le secteur industriel en 2008 sont des travailleurs saisonniers ou des travailleurs qui ne reçoivent pas de rémunération.

L'efficacité de l'argumentation réside dans le fait que les *habitus* des hauts fonctionnaires d'État, surtout de ceux qui appartiennent au champ économique, sont identiques aux *habitus* des spécialistes du champ du pouvoir – selon une autre méthodologie d'analyse, nous pouvons dire qu'ils font partie de la même communauté épistémique. Les requêtes adressées à l'État par le champ du pouvoir génèrent souvent de graves tensions avec les autres secteurs de la société. Cela a été le cas par exemple avec la proposition de suppression des taxes parafiscales qui finançaient le Service national d'apprentissage (SENA), l'Institut colombien pour la protection de la famille (ICBF) et les caisses d'allocations familiales. De longues négociations ont été menées avec le champ du pouvoir afin de trouver des solutions qui satisfassent les prétentions de celui-ci et qui ne portent pas atteinte à la légitimité et au bon fonctionnement de l'administration publique. Le projet de réforme fiscale présenté par le gouvernement au Parlement (octobre 2012) a répondu à ces attentes : il a éliminé les taxes parafiscales, réduit l'impôt sur le revenu des entreprises et créé un nouvel impôt spécifiquement destiné à financer le SENA et l'ICBF. Ainsi, ce ne sont pas toutes les requêtes du champ du pouvoir qui sont

² Par exemple, les séminaires Anif-Fedesarrollo qui sont organisés périodiquement et qui réunissent représentants de la politique économique (Ministère des Finances, DNP, Banque centrale) et hauts représentants des milieux d'affaires.

acceptées par l'administration publique, et certaines, bien qu'approuvées, ont vu leur application être retardée de plusieurs années.

Pour les idéologues du champ du pouvoir ainsi que pour la haute fonction publique, il était évident qu'au début des années quatre-vingt le modèle de croissance basé sur l'ISI touchait à sa fin et que le développement du secteur manufacturier devait passer par une plus grande articulation au marché mondial. Et, comme le prouve l'abondante bibliographie sur ce sujet, à aucun moment ils n'ont pensé mettre en œuvre des réformes sociales qui auraient permis l'approfondissement du marché intérieur, leur préoccupation principale ayant été au contraire d'obtenir une plus grande flexibilité du marché du travail afin de diminuer les coûts salariaux et de soutenir la concurrence grâce à une main d'œuvre bon marché.

L'arrivée de gros volumes de capitaux -via les STN- dans le secteur minier et pétrolier dans les années quatre-vingt, la consolidation d'immenses conglomerats économiques nationaux et largement diversifiés, la prépondérance sur la scène mondiale d'une matrice théorico-idéologique prônant la non-intervention de l'État dans le champ économique – son slogan étant État vs marché- et qui s'érige comme canon de ce qui doit se faire en politique économique, et enfin, la fin de l'hégémonie de la bourgeoisie du café ont provoqué un changement au sein de la coalition dominante.

2. Champ du pouvoir et modification des formes institutionnelles

2.1 Formes institutionnelles

L'ensemble des rapports sociaux qui permettent de rendre compte des régularités économiques et sociales peuvent être classés en cinq domaines ou formes institutionnelles : i) forme monétaire, ii) forme du rapport salarial, iii) forme de la concurrence, iv) forme d'adhésion au régime international et v) forme de l'État. Les formes institutionnelles désignent l'interaction du politique et de l'économique, elles sont le résultat de luttes et de conflits qui débouchent sur des compromis institutionnalisés, conçus comme un intermède entre des forces (Boyer, 1986 et 2002).

2.2 Antécédents

Depuis le milieu des années soixante-dix, la Colombie, de même que d'autres pays de la région³, a engagé un processus de démantèlement des institutions –normes, dispositions législatives, pratiques- et des organisations qui s'étaient créées pour promouvoir l'industrialisation et la densification du tissu industriel. Ces actions relèvent d'une part d'un nouveau discours «avisé» qui détermine ce qu'est une bonne politique économique⁴, et d'autre part des changements dans les rapports de force à l'intérieur du Bloc social dominant (BSD) ou champ du pouvoir. La nouvelle coalition a usé de son influence sur le pouvoir étatique pour remanier les formes institutionnelles à son avantage.

Durant cette phase qui débute au début des années quatre-vingt, on observe une forte diversification des exportations, de leur destination et surtout de leur montant. Les efforts d'encouragement des exportations, qui se sont appuyés sur une politique du taux de change (crawling peg), sur les accords régionaux de libre-échange (ALALC/ALADI et Accord de Carthagène) et sur les crédits subventionnés par Proexpo (Fond de promotion des exportations) et par le Plan Vallejo,⁵ ont conduit à une première phase de diversification des exportations et à une augmentation notable de celles-ci. Le changement qualitatif et quantitatif des exportations qui s'opère à partir du début des années quatre-vingt, trouve ses racines dans le contexte de la fin des années soixante-dix. Alors que la première phase a surtout favorisé l'exportation de biens manufacturés principalement vers les pays membres des traités régionaux de libre-échange, la phase qui commence dans les années quatre-vingt est caractérisée par l'exportation du charbon, du pétrole et du nickel. En effet, c'est tout un ensemble de sites miniers et pétroliers, ouverts dans les années soixante-dix (exploration, montage des installations, moyens de transport, ports d'embarquement), qui sont entrés en phase de production au cours de la décennie quatre-vingt. Cependant, cette évolution n'a pas été occasionnée par des politiques de promotion et de diversification de l'offre exportable, ni par un taux de change plus compétitif, mais par les stratégies visant à trouver de nouveaux gisements

³ Par région nous nous référons ici à l'ensemble des sept pays qui ont connu des processus d'industrialisation accélérés menés par l'État: Argentine, Brésil, Chili, Colombie, Pérou, Mexique et Venezuela.

⁴ L'incapacité des politiques keynésiennes – qui avaient bien fonctionné pendant les trente glorieuses- à relancer l'économie au cours de la deuxième moitié des années soixante-dix a fait place à une révolution conservatrice afin de contrer la stagflation (Misas, 2002).

⁵ Ensemble de mesures stipulées dans le décret-loi 444 de 1966.

d'hydrocarbures qui ont été mises en place par les STN du secteur minier et pétrolier face à l'explosion des prix due à l'embargo pétrolier qui a suivi la guerre du Kippour (1973)⁶. Les premiers gisements, Cerrejón Norte, Cerromatoso, Cusiana y Cañolímón, ont été exploités en joint-venture entre l'État colombien - par le biais de l'Institut de développement industriel (IFI)- Ecopetrol, Carbocol et des entreprises transnationales. Dans les années quatre-vingt-dix, l'État colombien a vendu sa participation dans ces entreprises (charbon et nickel) conformément aux recommandations du Consensus de Washington. Les exportations colombiennes se sont multipliées par 2.2 au cours des années quatre-vingt, principalement grâce aux exportations de pétrole et de charbon. Parallèlement à la montée du secteur minier, le poids du café dans les exportations diminue drastiquement, passant de 63% en 1970 à 19.8% en 1990, alors que la libéralisation commerciale et la libéralisation des mouvements de capitaux s'opèrent de façon simultanée. Elles ont, comme nous le verrons plus tard, occasionné la réévaluation du peso et ont affaibli la protection de la production nationale des biens exportables.

La chute brutale de la part des exportations du café dans les exportations totales a provoqué un changement dans les rapports de forces à l'intérieur du champ du pouvoir. La bourgeoisie du café, alors qu'elle était devenue la faction hégémonique et centrale du Bloc social dominant depuis le début du XXème siècle, négociant la politique macroéconomique jusqu'à la fin des années quatre-vingt (Ocampo, 1998), ayant des représentants au sein de l'Autorité monétaire, du Conseil directif du commerce extérieur et du Conseil national de politique économique et sociale (Conpes) qui avaient un poids décisif dans la prise de décision, et organisant un congrès –celui de Nieto Arteta- qui avait davantage de poids que le Parlement lui-même ; la bourgeoisie du café donc, voit le pouvoir qu'elle avait détenu pendant presque un siècle disparaître en moins de cinq ans (1985-1990). L'évincement de la bourgeoisie du café du champ du pouvoir d'abord, puis la consolidation de grands groupes économiques, comme Santo Domingo, le Groupe Antioqueño (GEA), l'organisation de Sarmiento Angulo ou Ardila Lulle, disposant d'un large portefeuille d'actifs, principalement dans des secteurs non-exportateurs et/ou caractérisés par de très hautes barrières à l'entrée, et enfin l'arrivée de nouveaux acteurs au sein du

⁶ La découverte du gisement de nickel Montelibano a été faite par hasard : c'est une compagnie pétrolière qui, cherchant un puits de pétrole, a réalisé la prospection sismique et les forages d'exploration.

BSD, tels que les représentants des STN du secteur minier, ayant des intérêts distincts et clairement différenciés de ceux de la coalition qui rassemblait la bourgeoisie du café et les industriels, celle-là même qui a impulsé, au début de la seconde guerre mondiale, la politique d'industrialisation menée par l'État, communément appelée ISI, ont donné lieu à la constitution d'une nouvelle coalition au sein du champ du pouvoir, remplaçant la précédente, et négociant avec l'État, depuis les plus hautes sphères, la nouvelle stratégie de croissance.

Les intérêts de la nouvelle coalition divergent des mesures protectionnistes, des dispositifs d'encouragement et d'incitation à l'investissement (*crédit de fomento*); ou de l'accès privilégié aux marchés publics (achats de l'État). Elle se focalise en revanche sur les marchés à fort potentiel, détenus par l'État, tels que les télécommunications, la génération, transmission et distribution d'énergie, la construction et l'exploitation des infrastructures sous forme de concessions (routes, ports, aéroports, voie ferrée), l'acquisition des actifs de l'État grâce aux privatisations, et particulièrement à travers des joint-ventures dans le secteur minier et le réseau bancaire, comme cela s'est fait en Argentine, au Chili ou au Mexique. Elle vise également la suppression du contrôle des changes et de toute restriction sur les investissements étrangers, qu'ils soient directs ou de portefeuille. En outre, elle demande à l'État de réaliser de profonds changements sur les normes qui régulent les relations salariales, celles-ci ayant été adoptées dans le cadre du processus d'industrialisation à partir des années quarante. Parmi les demandes de réformes figuraient une plus grande flexibilité qui devait en finir avec le contrat de travail, de nouvelles règles contractuelles plus « modernes » comme les coopératives de travail et les contrats à courte durée, mais surtout la privatisation du système de retraite et des services de santé.

Les demandes de la nouvelle coalition au pouvoir impliquaient, dans la droite ligne du Consensus de Washington, une profonde transformation des formes institutionnelles qui s'étaient construites au cours des cinq précédentes décennies, ainsi que la renégociation des engagements institutionnels obtenus par le mouvement ouvrier auprès du patronat pendant cette même période. Tout ceci impliquera, comme nous le verrons plus tard, un changement dans le mode de régulation de l'économie et la consolidation d'un nouveau régime d'accumulation.

Les gouvernements qui se sont succédés depuis la moitié des années quatre-vingt en Colombie ont eu à cœur de suivre l'agenda politique de la nouvelle coalition, plus connu sous le nom de « Consensus de Washington », et qui est pour l'essentiel très similaire à celui qui est proposé par les organismes multilatéraux de crédit (BM, FMI, BID).

2.3 L'ouverture économique

L'arrivée au pouvoir de l'administration Barco est marquée par les négociations avec la Banque mondiale sur le respect des engagements contractés dans le cadre du prêt pour la politique commerciale et agricole (Trade and Agricultural Policy Loan) et pour la première fois le thème de la politique commerciale est mise à l'agenda (Avril, 1987).

Il est convenu que le gouvernement présente sa politique commerciale dans un texte qui sera approuvé par le Conseil supérieur du commerce extérieur (CDCE). Ce sera chose faite le 2 juin, le CDCE valide ainsi les principes généraux de la future politique d'importation. Alors qu'il ne parle pas encore d'ouverture, le gouvernement s'engage néanmoins à rationaliser les processus d'importation, à éliminer les barrières redondantes, à faire du droit de douane le principal mécanisme de protection et à ouvrir progressivement l'économie. Ce texte fut le fruit d'une négociation ardue au sein de la sphère économique dirigeante – tel que le mentionne Alarcón en 1994- entre l'aile plus protectionniste de l'Institut colombien de commerce extérieur (Incomex) et des ministères du Développement et de l'Agriculture et les partisans d'une plus grande ouverture retranchés au Département national de la planification (DNP), à la banque centrale (Banco de la República) et au ministère des Finances. Ce texte de compromis a fait l'unanimité, notamment au sein de la Banque mondiale.

Ce texte a permis d'obtenir, progressivement d'abord, à mesure que se reconstituait les réserves de change, une franchise de droit à l'importation pour les positions tarifaires correspondant aux secteurs où la production nationale était inexistante ou insuffisante, puis de telle manière qu'à la fin de l'année 1989, 38,9% des importations n'étaient plus soumises aux barrières tarifaires.

La reconstitution des réserves de change, la croissance des exportations - et plus particulièrement l'explosion des exportations minières et pétrolières qui représentaient 33.4% du total des exportations de biens en 1989, alors que trois années plus tôt elles n'étaient que de 13%, et seulement 2.3% au début des années quatre-vingt – et l'accès facilité au financement étranger - dû essentiellement aux attentes générées par les nouveaux gisements de pétrole et de charbon- ont modifié les rapports de force au sein de la sphère économique du gouvernement qui, au terme du mandat, était favorable à l'ouverture économique.

Le Programme de modernisation de l'économie (texte du Conpes), présenté en février 1990, marque le début de l'ouverture commerciale⁷. Une évolution qui s'est faite graduellement sur une période de cinq ans et qui s'est opérée en deux temps :

1) Mise en œuvre immédiate. Toutes les positions tarifaires qui ne relèvent pas de la production nationale, ou pour lesquelles la production bénéficie naturellement de hauts niveaux de protection, ne sont plus subordonnées à des licences d'importation. La concurrence sur les biens produits localement s'établira progressivement selon un mécanisme d'enchère.

2) Mise en œuvre progressive. Après avoir éliminé les restrictions tarifaires (franchise de droit à l'importation), commencera un processus de réduction des droits de douanes jusqu'à ce que le niveau de protection souhaité soit atteint.

La réforme fiscale, la plus importante après celle de 1961, a notablement modifié la structure fiscale du pays. Au nom de la « modernisation » fiscale, ont été opérées les réductions tarifaires suivantes: i) le taux d'imposition marginal maximum sur les revenus des personnes naturelles qui était de 49% est réduit à 30% ii) le taux d'imposition sur les bénéfices des personnes morales s'est consolidé à 30%. Un tarif différentiel s'appliquait auparavant: 20% pour les sociétés à responsabilité limitée et 40% pour les sociétés anonymes ou étrangères (par exemple pour les filiales ou succursales des STN); iii) suppression du mal nommé double impôt sur les dividendes. Les dividendes provenant d'une société anonyme sont ainsi exemptés d'impôts, alors que ce secteur est précisément caractérisé par une forte

⁷ Le texte a été examiné au moment de la rupture du pacte international du café. Pour l'équipe gouvernementale il n'était pas clair que le café ait cessé d'être la principale source de devises, ni que les fluctuations de son prix sur le marché international aient eu des effets plus importants sur les variables macroéconomiques. En 1990, le café a représenté seulement 19.8% des exportations totales.

concentration du capital social. Quelques années auparavant, plusieurs auteurs (Hommes, Hernández) avaient démontré que parler de double imposition était un leurre. Affirmer que les bénéficiaires de dividendes (rentes) ne devaient pas payer d'impôts sous couvert que l'entreprise qui les rémunère a déjà payé l'impôt sur les bénéfices, revient à prétendre que les travailleurs de ces mêmes entreprises ne devraient pas payer d'impôts sur le revenu dans la mesure où les patrons l'ont déjà fait. Un argument que personne ne défend évidemment. La suppression de l'impôt sur les dividendes était en revanche une requête de vieille date du champ du pouvoir et il a fait l'objet de négociation depuis sa création avec le gouvernement de Rojas Pinilla et son ministre des Finances Carlos Villaveces.

Les réductions d'impôts bénéficiant aux sociétés anonymes, aux rentiers et aux salariés ou professionnels percevant de hauts revenus furent « compensées » par une hausse générale de la TVA. Selon le nouveau modèle issu du Consensus de Washington, les impôts indirects, dégressifs par nature, ont commencé à être considérés comme « neutres » par la littérature spécialisée. S'opère alors une double stratégie idéologique : d'une part, la réduction fiscale pour les plus riches est présentée comme un mécanisme censé générer de l'investissement, de l'emploi et des futurs salaires revalorisés, alors que d'autre part les impôts indirects ne sont plus considérés, par le nouveau discours, comme dégressifs mais comme « neutres ». La loi 75 de 1986 -qui a mis en œuvre la réforme fiscale- amorce un cycle, encore tangible aujourd'hui, de réductions d'impôts bénéficiant aux membres du champ du pouvoir et de majoration des charges fiscales pesant sur les classes sociales inférieures – par le biais des impôts indirects- outre le remboursement de crédits de consommation et autres dépenses permettant d'accéder aux biens considérés comme méritoires par la société.

La politique financière s'est centrée sur le renforcement des institutions financières qui avaient subi une grave crise au début des années quatre-vingt, conduisant à la fermeture de certains établissements et à l'intervention étatique pour en sauver d'autres. Les résolutions de l'Autorité monétaire se sont alignées sur le paradigme du Comité de Bâle du « groupe des dix » qui exige la garantie d'un minimum de capitaux propres. « L'adoption du modèle bancaire de Bâle, qui a été appliqué en Colombie pour toutes les autorités financières et pas seulement pour les banques, a constitué un pas transcendantal concernant la modernisation de la réglementation et

a positionné le pays sur la scène internationale. » (Fernández, 1994 :321). Parallèlement aux exigences accrues de capital, la loi 45 de 1990 supprime les restrictions qui pesaient encore sur l'investissement étranger dans le secteur financier. Sur une courte période, le rapport patrimoine/actifs des entités financières est passé de 7.66% à 9.68%, ce dernier chiffre étant conforme aux exigences de Bâle.

L'arrivée de capital étranger et de nouveaux capitaux nationaux dans le système financier s'est accompagnée de changements significatifs des formes de régulation du secteur -avec entre autre la suppression des investissements obligataires-, améliorant ainsi la rentabilité et diminuant les coûts de transaction. Au cours du premier semestre de 1990, les investissements obligataires en titres gouvernementaux sont supprimés. Par ce mécanisme d'investissements obligataires, l'État prétendait se financer et redistribuer une partie des rentes du secteur financier à l'ensemble des acteurs sociaux bénéficiaires du dispositif d'encouragement et d'incitation à l'investissement (*crédit de fomento*); objectif qu'il atteint puisque, par le biais de ces rentes, l'État concède à certains particuliers le droit d'agir comme agents financiers: ils peuvent capter l'argent de leurs concitoyens et offrir un service de prêt. L'abandon de ce mécanisme de financement est le résultat d'un changement dans les rapports de force au sein du BSD, et ce en faveur des créanciers.

Le nouveau contexte contraint l'État à rechercher une situation d'excédent budgétaire, puisqu'il ne peut financer son déficit ni par le biais de la banque centrale, ni à travers les investissements obligataires via l'émission de titres d'État pour capter l'excédent généré par le secteur privé. Dans l'un ou l'autre cas, il s'agit bien de la conséquence d'un changement de rapport de forces au sein du champ du pouvoir et non pas d'une simple mesure de rationalisation de la politique économique –comme l'ont affirmé les spécialistes de cette période- amorcée par une équipe de conseillers économiques plus « sage » et mieux informée sur ce qui se passait au niveau international.

La nouvelle politique monétaire de la banque centrale, qui a prédominé jusque dans les années quatre-vingt-dix, a consisté, de façon exclusive, à garantir la stabilité monétaire, en cherchant à tout prix à réduire l'inflation. Le paradigme consistait à considérer la banque centrale comme une institution indépendante, dissociée du

contrôle politique tant du pouvoir exécutif que du pouvoir législatif, relevant d'une entité abstraite, la « société », et d'un indicateur unique, le taux d'inflation. C'est ainsi que s'est instaurée une entité éminemment politique, chargée de rien de moins que d'élaborer et de mettre en œuvre les politiques monétaires et financières d'un pays, et ce sans aucun contrôle politique. La mise en œuvre de cette nouvelle politique impliquait un bouleversement, une transformation en profondeur des objectifs et des instruments utilisés par la banque centrale pour l'élaboration des politiques monétaires et financières.

L'administration Gaviria (1990/1994) a renforcé le processus d'ouverture engagé sous l'administration précédente, modifiant profondément les formes institutionnelles qui ont, à leur tour, généré des transformations radicales de la structure productive du pays, et en particulier du mode de régulation, ouvrant la voie à un nouveau régime d'accumulation. La modification des formes institutionnelles, engendrée par la nouvelle coalition au pouvoir, a amené les agents de l'État à mettre en place des politiques et des pratiques favorisant la consolidation et l'expansion de ce nouveau bloc au pouvoir.

Parallèlement, la franchise de droit à l'importation est instaurée par le gouvernement, libéralisant ainsi les mouvements de capitaux (loi du 9 février 1991). Les dispositions de cette loi permettent non seulement aux particuliers de détenir des devises, autorisent le système bancaire à vendre et à acheter des devises, éliminent la demande d'autorisation préalable pour l'IDE et pour l'investissement de portefeuille en lui substituant une déclaration a posteriori devant la banque centrale, mais accordent également une amnistie sur les avoirs à l'étranger acquis avant le premier septembre 1990, et aucune déclaration sur l'origine des fonds n'est exigée pour leur rapatriement. Le décret-loi 444 (1967) interdisait la détention de devises à l'étranger sans autorisation de l'Office des changes, ce qui implique que les détenteurs de ces capitaux ainsi rapatriés étaient en infraction. Il ne fait aucun doute que cette mesure a permis l'entrée de devises provenant du narcotrafic. L'origine et les raisons de la promulgation de cette loi font question dans la mesure où quelques années plus tôt, dans une conférence organisée par la Banque centrale pour commémorer les 20 ans du régime de change (*Estatuto Cambiario*), toutes les interventions furent unanimes pour reconnaître les bienfaits de celui-ci.

Les réserves de change sont passées de 4.595 millions de dollars à la fin des années 1990 à 6.500 millions de dollars un an plus tard, une hausse de 41.4%, et elles ont de nouveau augmenté de 20% en 1992, soit un total de 7.778 millions de dollars. Le décuplement des réserves de change n'est pas dû à un boom des exportations mais est plutôt la conséquence d'un afflux important de capitaux suite à la loi 9 et à l'amnistie sur les avoirs à l'étranger. Ce phénomène a provoqué à son tour une augmentation sans précédent des masses monétaires. En 1991, M1 a augmenté de 31.7% et de 41% l'année suivante. Afin de lutter contre l'expansion monétaire, la banque centrale a émis, de façon inexplicable, des certificats de dépôts entre le 26 juin et le 28 octobre, tout en augmentant le taux de change réel, au moment où la FED réduisait sensiblement le taux d'intérêt des Treasury Bills à quatre-vingt-dix jours, ce qui a entraîné une réévaluation du peso et a agrandi la brèche entre la parité du taux de change et le taux de change réel qui a atteint quasiment 20 points en 1991 et 29 points en 1994, faisant de la Colombie – comme l'indique Javier Fernández- « un véritable aspirateur de capitaux étrangers ». (1994:331)

Dans ces circonstances, les autorités économiques ont décidé – en août 1991- d'accélérer le processus d'ouverture. Elles ont réduit les tarifs douaniers et ont laissé la monnaie se réévaluer. Entre 1990 et 1995, le taux moyen annuel de dépréciation était de 14.3% alors que l'inflation moyenne était de 25.9%. Cela a engendré une hausse spectaculaire des importations de 32.6% en 1992 et de 50.7% en 1993, suivie d'une baisse correspondant au développement du marché domestique. Comme il fallait s'y attendre, les importations de biens de consommation ont jalonné cette croissance avec une hausse de 45% en 1992 et de 102% en 1993. Cette croissance est d'autant plus spectaculaire si l'on considère qu'une grande partie des biens de consommation durables, tels que les véhicules ou l'électroménager, sont classifiés comme biens d'équipements selon le Cuode (Classification du commerce extérieur selon l'usage).

Parallèlement aux changements qui ont affecté les formes d'adhésion au régime international ainsi que les politiques de restriction monétaire, des transformations ont également touché les trois autres formes institutionnelles : celles du rapport salarial, de la relation de l'État avec l'économie, et de la concurrence. Pour le champ du pouvoir, il était évident que les compromis qui avaient été accordés entre le patronat

et le mouvement ouvrier dans le cadre de l'industrialisation substitutive, et dont la majorité avaient fait l'objet d'une loi, relevant parfois même d'un fondement constitutionnel, ne pouvaient être maintenus avec l'ouverture commerciale et la libéralisation des échanges. Face à ces attentes, l'administration Barco lance une réforme en profondeur de la législation du travail (loi 50 de 1990) qui avait été adoptée dans les années 1950, au début de l'industrialisation menée par l'État. La réforme a encouragé les licenciements « injustes » en réduisant le montant des indemnités, elle a favorisé les contrats à durée déterminée, a permis la création de fonds de pension privés, elle a introduit davantage de flexibilité pour le travail en trois-huit, créé le salaire total pour ceux qui avaient un revenu supérieur à dix salaires minimums mensuels et a supprimé les indemnités chômage (les *cesantías*). La « modernisation » du marché du travail, comme l'appela le gouvernement, n'était pas suffisante pour le champ du pouvoir qui demandait une plus grande flexibilité dans le cas des licenciements injustes avec la suppression des indemnités de départ, l'élimination ou la réduction draconienne du prix des heures supplémentaires et de nouvelles procédures de recrutement permettant de passer par des intermédiaires. Ces demandes étaient fondées sur des études « scientifiques », réalisées par des institutions liées au champ du pouvoir, qui « démontraient » que de telles actions permettraient de créer des milliers de nouveaux emplois.

Tableau 1. Part de l'excédent brut d'exploitation et de la rémunération des salariés dans le PIB total (monnaie nationale prix constants)

EBE/PIB	1995/99	2000/03	2004/09
Brésil	33	34,3	34,4
Chili	34,5	3,4	39,5
Colombie	29,3	29,5	33,5
Pérou	52,8	58,7	61,7
Venezuela	41,1	45,3	47,5
Rémunération du travail/PIB			
Brésil	41,9	40,1	41,2
Chili	49,6	46,9	37,8
Colombie	36,7	34,2	31,8
Pérou	24,7	24,9	22,3
Venezuela	35,2	32,9	31,1

Source: Cepal, 2012; Tableau II. A -6: 27

Deux facteurs expliquent la faible part du revenu des salariés dans le PIB ainsi que sa diminution à partir de l'ouverture économique. D'une part le gel des salaires provoqué par les modifications des normes qui régulent le marché du travail et, d'autre part, l'effondrement de la part de l'industrie et de l'agriculture dans le PIB, secteurs générateurs d'emploi par excellence, et la croissance spectaculaire, ces deux dernières décennies, de l'exploitation des mines et des carrières (pétrole et charbon) et de la construction, des activités exigeants d'importants capitaux mais peu de main d'œuvre et comportant peu d'interactions avec le reste de l'économie⁸. C'est pour cette raison que la chute de la part des salaires dans le PIB s'est accompagnée d'une croissance du travail informel, qui représente environ 60% de la force de travail, un des taux les plus élevés de la région, et d'un fort taux de chômage.

Les modifications des formes d'adhésion au régime international, la politique de restriction monétaire, le passage d'un État interventionniste à un État régalien et la dérégulation du marché du travail ont occasionné de profonds changements dans la structure de production (répartition sectorielle du PIB) à partir de l'ouverture économique. Au cours de la période 1925-2010, la plus importante variation de la structure de production, qui est mesurée par le taux de variation décennal du coefficient de concordance (TVCC), s'est produite entre 1925 et 1946 puis entre 1991 et 2010. La période comprise entre 1975 et 1991 est celle qui présente la plus faible variation avec un taux de variation décennal du coefficient de concordance qui a été seulement de 4.03 alors que pendant la première et la seconde période il a atteint respectivement 19.04 et 13.29. Il s'agit donc d'un changement structurel de grande envergure. La part de l'industrie manufacturière et de l'agriculture, secteurs exportateurs par excellence, dans le PIB se réduit considérablement (cf. Tableau 2) alors que, à l'inverse, la part des industries extractives (mines et carrières), de la construction et des services financiers augmente. Les deux derniers secteurs concernent des biens et services non-exportables et l'industrie extractive, quant à elle, est un secteur exportable mais qui bénéficie d'une rente de situation, un

⁸ En ce qui concerne la construction, le secteur qui a bénéficié d'une forte croissance est celui de la construction d'infrastructures minières et d'exploitation pétrolière, un secteur qui présente peu d'interaction avec le reste de l'économie, contrairement au secteur du logement et de la construction de bureaux, qui présente, lui, davantage de liens avec l'ensemble de l'économie.

avantage comparatif hérité. Le changement structurel est également visible dans la composition des exportations.

Tableau 2. Structure des exportations (%)

	1970	1991	2011
Total	100	100	100
Traditionnelles	<u>72,7</u>	<u>46,7</u>	<u>66,8</u>
I Café	62,9	17,5	4,4
II Charbon	0	8,2	14
III Ferronickel	0	1,9	1,8
IV Pétrole et dérivés	9,8	19,1	46,6
Non traditionnelles	<u>24,3</u>	<u>45,8</u>	<u>28,6</u>
I Production agricole	12,6	14,4	-
II Industrielles	11,7	31,4	-
Autres	3	7,9	4,6

Source: DANE (Département administratif national de statistiques), calculs de l'auteur.

Tableau 3. Changements structurels dans l'industrie manufacturière

	1956	1968	1975	1991	2000	2008
(ST+PS)/VA	29.9	31.8	31.4	27.2	25.4	18.8
CI/PB	61.7	58.2	59.4	60.2	56.2	56.6
VA/PB	38.3	41.8	40.4	39.8	43.8	43.4
EBE/PB	26.8	28.5	27.7	28.9	32.7	35.2
Er/Et	94.9	94.4	98.7	98.7	84.2	77.2
Ep/Er				84.2	82.1	75.2

Source: DANE, Enquête annuelle manufacturière (EAM), Calculs de l'auteur.

*ST: salaires et traitements; PS: prestations sociales; VA: valeur ajoutée ; CI: consommation intermédiaire ; PB: production brute ; EBE: excédent brut d'exploitation ; Er: emploi rémunéré ; Et: emploi total ; Ep: emploi permanent.

Les coefficients du tableau précédent sont restés pratiquement identiques pendant plus de trois décennies. Cependant la modification des formes institutionnelles associées au programme d'ouverture économique a généré de profonds changements dans le secteur manufacturier. La part de la rémunération des travailleurs dans la valeur ajoutée a diminué de 31% entre 1991 et 2008 (dernière donnée disponible) alors que, si l'on regarde la production brute, l'EBE a augmenté de 22% au cours de cette même période. L'ouverture économique s'accompagne d'une hausse du nombre de travailleurs non rémunérés et d'emplois temporaires, un

phénomène extrêmement rare dans la période précédant l'ouverture. En 2008, 41.9% des travailleurs de l'industrie manufacturière sont des travailleurs temporaires ou non rémunérés. L'industrie n'a pas créé un seul emploi permanent depuis 1975, en revanche, elle a supprimé environ 86.000 postes correspondants à des emplois à durée indéterminée. L'ajustement provoqué par l'ouverture s'est opéré au dépend des travailleurs. La quasi-totalité des grandes entreprises industrielles ont profité des modifications de la législation sur les relations salariales, qui ont été impulsées par le champ du pouvoir, pour imposer à ses travailleurs le passage de la Convention collective – en vigueur dans le Code du travail (CST) depuis 1946- aux Accords collectifs, comme condition pour débattre de leurs revendications salariales. Ce mécanisme leur a permis de renégocier à leur avantage de nombreuses conquêtes sociales obtenues par le mouvement ouvrier pendant la phase d'industrialisation substitutive.

Tableau 4. Industrie manufacturière

	EBE/PB	Investissement Net/Total des actifs
1970	27,4	19,8
1975	27,7	11,2
1980	30,1	18,4
1985	27,1	17,1
1990	28,6	27,5
1995	33,9	4,4
2000	32,7	3
2005	34,6	1,3
2008	35,2	1,9

Source: DANE, EAM, Calculs de l'auteur.

La hausse de l'EBE par unité produite, indicateur clair d'une plus grande rentabilité du secteur manufacturier étant donné que le ratio CI/PIB n'a pas évolué au cours de la période étudiée, ne s'est pas accompagnée d'un fort accroissement de l'investissement dans le secteur manufacturier. En revanche, le ratio investissement net/ total des actifs, c'est-à-dire l'accumulation des actifs qui augmente la capacité de production dépassant le montant de la dépréciation, est passé à un seul chiffre et ne cesse de diminuer depuis la mise en œuvre du programme d'ouverture économique.

Au cours des années 1990, le taux de croissance annuel moyen du secteur manufacturier était seulement de 0.43%, alors que le taux croissance annuel moyen

du PIB était de 3.2%. En revanche, au cours de la période 2000-2004, l'industrie manufacturière a profité d'un taux de croissance annuel moyen de 5.6% alors que la croissance globale de l'économie était de 3%. Ces résultats positifs ont été obtenus avec un plus faible volume d'emploi, puisqu'il est passé de 630.588 en 1997 à 587.300 en 2005. De la même façon, la part des salaires dans la valeur ajoutée chute quasiment de 10 points et les salaires réels des travailleurs sont gelés alors que la productivité apparente du travail est multipliée par 2.62.

Tableau 5. Modifications de la pondération relative des différentes branches industrielles dans le produit manufacturier global: Colombie

	1970	1990	1996	2005
Industrie de fabrication métallique, à l'exception des automobiles	10.7	9.6	10.5	6.2
Matériels de transport (CITI 348)	2.9	4.3	6.5	5.2
Produits alimentaires, boissons, tabac (CITI 311, 351, 353, 354, 355, 356, 371, 372)	45.7	51.1	51.2	61.5
Industries traditionnelles à forte intensité de main d'oeuvre (CITI 321, 322, 323, 331, 332, 342, 352, 361, 362, 369, 390)	40.7	34.9	31.8	27.8

Source: Jorge Katz (2000), "Changements structurels et productivité dans l'industrie latino-américaine, 1970-1996, Revue CEPAL, N°71. Août, tableau N°5, Page 77. Pour l'année 2005, calculs de l'auteur basés sur l'Echantillon annuel de l'industrie manufacturière publié par le DANE.

Les effets de l'ouverture économique du début des années quatre-vingt-dix sont clairement perceptibles dans le cas du secteur manufacturier entre 1996 et 2005. Il se produit au cours de cette période une profonde transformation de la structure productive. Alors que le taux de variation décennal de la structure de production fut de 7.4 pour la période 1990-2005, il atteint 11.4 pour la période 1996-2005.

Selon la classification élaborée par Katz (2000), nous pouvons appréhender la nature des changements qui se sont produits au sein de l'industrie colombienne au cours des 35 dernières années, des changements qui ont été amorcés avec la promotion et la diversification des exportations dans le cadre de l'ISI et qui se sont conclus par la consolidation d'une nouvelle structure productive issue de l'ouverture

économique. Le tableau 3 illustre : i) la perte de poids des industries traditionnelles requérant une forte intensité de main d'œuvre, un processus qui a débuté dans les années 70 et qui s'est accéléré pendant la phase d'ouverture ii) la croissance accélérée des entreprises de transformation de produits agricoles (aliments, boissons, tabac, textiles, etc.) et de ressources naturelles, dont la pondération relative dans la production manufacturière totale a augmenté de 10 points après l'ouverture ; iii) la perte de dynamisme de l'industrie de fabrication métallique, et particulièrement des branches qui font un usage intensif des connaissances technologiques complexes et qui offrent de meilleures perspectives pour créer des dynamiques d'innovation technologique locale et ; iv) la faible croissance de l'industrie automobile.

La modification de la structure productive constitue un élément clé de compréhension des profondes mutations qui ont touché l'industrie manufacturière colombienne au cours de la dernière décennie et permet de donner une explication concernant l'évolution de certaines variables centrales, comme l'emploi et la productivité.

La diminution de la part des entreprises exigeantes en main d'œuvre dans le PIB industriel s'est accompagnée d'une modeste augmentation de la productivité du travail, ce qui les a empêchées de générer des emplois comme elles le faisaient dans le passé. Au contraire, certaines d'entre elles ont fortement contribué à l'expulsion de la main d'œuvre du processus productif. Les entreprises, qui sont confrontées à la concurrence de pays comme la Chine, la Thaïlande ou les Philippines, caractérisés par de faibles salaires (textile, habillement, chaussure etc.), et à la réévaluation systématique du peso, adoptent une stratégie qui annihile les compromis institutionnalisés conclus par le passé avec ses travailleurs : remplacement des conventions collectives par des accords collectifs, prédominance des contrats à durée déterminée et quasi-disparition des contrats à durée indéterminée, tertiarisation de la production et sous-traitance des services destinés à l'industrie, délégués dès lors à des PME et à des coopératives de travailleurs. Ce phénomène s'est traduit par la baisse du salaire réel des travailleurs de ces entreprises.

Avec une hausse de 12 points de la part des entreprises de transformation des produits agricoles et des ressources naturelles dans le PIB dégagé par le secteur manufacturier, ce groupe industriel est celui qui présente la plus forte croissance pendant la période postérieure à l'ouverture économique. Il se caractérise par la taille importante de ses usines, bien supérieure à la moyenne nationale, par une forte intensité capitaliste, des structures de marché oligopolistiques, une forte productivité, par la production de biens industriels de base (*commodities*) bénéficiant d'une forte demande, une vocation exportatrice plus marquée que pour les autres secteurs, par la présence d'entreprises transnationales et par d'importants processus d'acquisition d'entreprises nationales par des entreprises étrangères. De par les importants gains de productivité réalisés par ces entreprises, l'augmentation des volumes de production ne s'est pas traduite par de nouveaux emplois et on assiste au contraire, pour certaines d'entre elles, à une réduction du volume de la main d'œuvre. La taille optimale des usines de ce groupe industriel est de plus en plus grande, ce qui permet de minimiser les coûts de production, plus particulièrement en ce qui concerne la transformation des ressources naturelles, et de réaliser les économies d'échelle indispensables à la survie des entreprises ; une évolution qui génère de nouvelles formes d'adhésion au régime international du commerce.

La chute brutale, au cours de la dernière décennie, de la part de l'industrie métallurgique dans le PIB dégagé par le secteur manufacturier (41%) a été provoquée par la disparition de nombreuses entreprises de production de biens électroménagers, de machines et de biens d'équipements et des entreprises de fonderie, un secteur qui cherche clairement à économiser la main d'œuvre qualifiée. Cette modification de la structure productive industrielle explique pourquoi les volumes croissants de production ne se sont pas traduits par la création de nouveaux et de meilleurs postes mais, au contraire, par une contraction de l'emploi et des salaires réels d'une grande partie des travailleurs du secteur industriel.

L'ouverture économique qui s'est amorcée en plein processus de réévaluation de la monnaie a engendré, outre la diminution considérable de la croissance du secteur manufacturier, de profondes transformations du secteur productif. Les producteurs de biens exportables qui faisaient un usage intensif du savoir technologique (métallurgie, matériel de transport, machines et équipement etc.) ont été contraints de substituer la valeur ajoutée interne par la valeur ajoutée externe, important

équipements et matériels de production et en se spécialisant dans quelques chaînes de production. De nombreuses entreprises ont quitté le marché ou sont devenues des entreprises d'assemblage, importants très souvent des biens qu'elles avaient l'habitude de produire.

Cette évolution a débouché sur un phénomène de désintégration verticale se caractérisant par une baisse de la valeur ajoutée des produits industriels et par une augmentation de la part des intrants importés dans le total des intrants utilisés. Les industries de traitement de produits agricoles ont remplacé dans une large mesure les intrants nationaux par des intrants importés. Au cours de la période 1997-2005, alors que la valeur ajoutée et la production brute se sont multipliées respectivement par 2.44 et 2.57 (en valeur nominale), la consommation intermédiaire s'est multipliée par 2.68, et si ce chiffre n'a pas été plus élevé c'est grâce à la réévaluation du peso.

En résumé, la transformation de l'industrie manufacturière qui s'est opérée suite au processus d'ouverture a généré : i) une baisse de l'emploi dans le secteur manufacturier ; ii) le gel du salaire réel des travailleurs ; iii) la précarisation des conditions de travail ; iv) de forts processus de désintégration vertical ; v) la chute du rythme de croissance de l'industrie métallurgique et des entreprises intensives en main d'œuvre et ; vi) une croissance rapide de l'industrie extractive, caractérisée par des entreprises de grande taille, oligopolistiques, incorporant une technologie de pointe, avec de hauts niveaux de productivité et des exportations à la hausse, le marché national ayant moins d'importance pour les entreprises extractives. Les entreprises les plus performantes subissent par ailleurs une transformation profonde en termes d'organisation avec l'essor de la tertiarisation, de l'outsourcing et de la sous-traitance.

3. Nouveau mode de régulation et régime d'accumulation

À la base de la notion de régime d'accumulation se trouve la relation entre le progrès technique et la distribution des revenus. La théorie de la régulation s'est intéressée très tôt aux déterminations endogènes du changement technique. Le concept de complémentarité institutionnelle, entre l'ensemble des formes institutionnelles et la technologie, est une notion clé de l'analyse régulationniste. D'où l'importance de mettre en relation le changement technique, les modifications des normes de production, la répartition des gains de productivité entre travailleurs et patrons –

distribution des fruits du progrès technique- avec les changements dans les normes de consommation. Pour ce faire, nous utiliserons le modèle macroéconomique développé par Boyer [1988 : 611].

Modèle basique

1.	$PR = a + bI + dQ$	Équation de la productivité
2.	$I = f + vC + U \cdot (PR - RW)$	Équation de l'investissement
3.	$C = c(N \cdot RW) + g$	Équation de la consommation
4.	$RW = kPR + LN + h$	Équation de la formation du salaire
5.	$Q = \alpha \cdot c + (1 - \alpha) I$	Identité comptable
6.	$N \pi Q - PR$	Identité comptable
	Variables endogènes	PR, I, Q, C, R, W, N
	Variables exogènes	a, f, y, h (variables nominales)
	Conditions des paramètres	$b \geq 0; d \geq 0; v \geq 0; u \geq 0$ $0 \leq c \leq 1; k \geq 0; L \geq 0; 0 \leq \alpha \leq 1$
PR	productivité; Q taux de croissance du produit;	I Taux de croissance de l'investissement
C	propension marginale à consommer;	RW taux de croissance du Salaire
N	Taux de croissance de l'emploi	

Source: Boyer, 1988: 611

Le changement technique est lié à l'accumulation du capital et à la croissance du produit (selon la loi de Kaldor), il n'est donc pas uniquement déterminé par un paramètre exogène de nature tendancielle; à son tour, l'accumulation de capital dépend de l'augmentation de la consommation (demande effective) et du taux de rentabilité ; l'augmentation de la consommation résulte de la croissance de la masse salariale, de la formation des salaires, de la productivité (changement technique) et de l'emploi. Ainsi, et contrairement aux postulats de la théorie néoclassique de la croissance endogène, les gains de productivité ne dépendent pas d'un facteur exclusivement technique, mais de la formation et de la distribution des revenus. Il

doit exister une complémentarité entre le régime de productivité et le régime de demande. Selon les termes employés par Boyer, les caractéristiques industrielles et technologiques à l'origine des gains de productivité doivent être compatibles avec les mécanismes de distribution des revenus.

Dans les deux prochaines sections, nous analyserons en détail l'évolution de la formation du capital au cours de la dernière période, et nous nous pencherons ensuite sur les relations entre l'accumulation et la dynamique macroéconomique qui sont illustrées par l'évolution des formes institutionnelles de la période 1990-2010. Une analyse minutieuse des changements, tant qualitatifs que quantitatifs, qui se sont produits au cours de cette période nous permettra d'appréhender comment se sont générés et distribués les gains de productivité, entre salaires et bénéfices d'une part, et entre consommation et investissement d'autre part, et s'il y a eu complémentarité entre les caractéristiques industrielles et technologiques du gain de productivité et les mécanismes de distribution des revenus.

A. Taux de croissance du produit.

L'arrivée d'une nouvelle coalition au sommet du Bloc social dominant (BSD), composée de conglomerats économiques du monde de la haute finance et des représentants des STN, principalement du secteur pétrolier et minier, qui a remplacé la coalition de la bourgeoisie du café et industrielle, protagoniste de l'ISI, a engendré de profondes transformations des formes institutionnelles – analysées précédemment- concernant le mode de régulation et, par conséquence, le régime d'accumulation.

Ces transformations ont eu pour conséquence des taux de croissance du PIB plus faibles et plus contrastés que ceux enregistrés au cours de la période dorée de l'ISI - 1950/1970. Comme nous le verrons plus tard, l'évolution qui a eu lieu en Colombie diffère peu de ce qui s'est passé dans les pays voisins. Nous étudierons dans un premier temps l'évolution de la croissance du PIB de la région au cours des trente dernières années, en mettant l'accent sur l'analyse comparative des résultats de l'économie colombienne, et nous nous pencherons dans un deuxième temps sur la formation brute de capital fixe et sur son évolution en fonction des variations du produit et de la productivité, nous nous interrogerons sur ses impacts sur la croissance, le progrès technique et le changement structurel et, finalement, nous

nous demanderons s'il y a compatibilité entre le système technologique en vigueur et les mécanismes de distribution des revenus.

B. Formation brute de capital fixe.

Selon M. Bruno [2007, 2012], il convient d'appréhender la dynamique d'accumulation du capital en se centrant sur l'analyse de l'accumulation du capital fixe productif. Pour ce faire, il nous faut soustraire la valeur des constructions résidentielles à la FBCF issue de la comptabilité nationale, car elles relèvent d'une autre logique que celle des investissements destinés à augmenter la capacité de production.

Colombie: formation brute de capital fixe productif (FBCFP), 1965-2005

	Taux de croissance du PIB	Taux de croissance de la FBCFP	FBCFP/PIB	Machines et équipements/ FBCFP
1965/1973	5.9	9.7	12.4%	39.7%
1974/1986	3.9	3.9	12.6%	36.1%
1994/1999	1.7	-7.1	15.9%	37.9%
2000/2005	3.3	-5.8	12.2%	35.5%
1994/2005	2.7	2.5	14.3%	36.7%

Source: Dane, Comptabilité nationale, calculs de l'auteur

L'analyse de l'évolution sur le long terme de l'accumulation de capital fixe productif fait ressortir deux éléments : i) le faible taux d'accumulation de capital productif au cours de la période concernée ; ce qui signifie que la disponibilité accrue de devises ne s'est pas accompagnée d'un plus fort taux d'accumulation, contrairement à ce qu'affirmait le discours officiel au début du processus d'ouverture et ii) l'investissement en machines et équipements, qui constitue l'essentiel des innovations technologiques, n'a jamais dépassé 5% du PIB, ce qui explique en grande partie, comme nous le verrons plus tard, la faible croissance de la productivité.

Colombie: Formation brute de capital fixe productif (FBCFP) et investissement dans la construction résidentielle 1980-2010

	1980-1989	1990-1998	1999-2002	2003-2010
FBCF/PIB	16.6.	20.0	13.7	21.5
FBCFP/PIB	14.3	16.9 ^a	10.7	13.6 ^b
Différence	2.3	3.1	3.0	7.9

Source : DANE, Comptabilité nationale, calculs de l'auteur a) 1994 – 1998 et b) 2003 – 2005.

À partir des années 1990, le ratio EBE/PIB augmente, contrairement au ratio FBCFP/PIB, et le taux d'épargne brute passe de 16.9% au début des années 1980 à 20.6% sur la période 2004-2010⁹. Une part toujours plus grande de l'EBE et de l'épargne privée va permettre de financer des projets de construction résidentielle, surtout ceux destinés aux personnes percevant de hauts revenus. La rareté des terrains disponibles – en région urbaine et pour ce genre d'édifices – et l'arrivée massive de nouveaux investisseurs dans ce secteur ont occasionné une hausse du prix du mètre carré de ce type de logement bien supérieur au taux d'inflation. Nous sommes ici confrontés à une inflation d'actifs.

Se pose alors une question évidente: que se cache-t-il derrière la faible croissance du PIB par habitant, empêchant de rattraper les pays développés, et le faible taux d'accumulation du capital productif ? Afin de répondre à cette problématique, nous utiliserons le modèle basique développé par Boyer [1988] pour la formalisation des régimes de croissance.

Les faibles taux de croissance de l'économie colombienne et sa volatilité au cours des trente dernières années sont le résultat du régime d'accumulation en vigueur. Les alliances de classes qui sont arrivées au sommet du BSD en stimulant un régime de croissance basé sur les secteurs intensifs en ressources naturelles et obnubilées par l'amélioration des termes de l'échange et par le flux important des investissements étrangers (direct et de portefeuille), n'ont pas su appréhender les grandes faiblesses du modèle de développement qui avait été engagé. D'une part, l'industrie manufacturière et, dans une large mesure, l'agriculture, tant familiale qu'industrielle –à quelques exceptions près telles que la palme africaine, le sucre et

⁹ CEPAL, 2010; annexes: tableaux II. A. 3 et II. A. 6

la production de biocarburants- ne présentent plus le même dynamisme que pendant la période dorée de l'ISI. D'autre part, une croissance basée sur l'exportation des biens primaires (pétrole, charbon et or), un secteur qui présente peu d'interactions avec l'ensemble de l'économie colombienne comme le montre la disparité entre la croissance du PIB et la croissance des exportations – le taux moyen annuel de croissance des exportations a été de 15.3% sur la période 2000-2011 alors que le taux moyen annuel du PIB a augmenté de 4.2%. La hausse des exportations relève d'un double phénomène : i) une amélioration des termes de l'échange¹⁰, très nette entre 2003 et 2011 ii) un volume croissant des exportations¹¹.

Ni les théoriciens du champ du pouvoir, ni les hautes sphères du BSD n'ont su appréhender les faiblesses du régime d'accumulation qui s'est instauré à partir des années 1990, conséquence du changement des formes institutionnelles de régulation qui a eu lieu après l'ouverture économique. Le refus de mettre en œuvre des politiques de développement productif pour l'industrie et pour l'agriculture – un dirigeant du Département national de planification (DNP) a déclaré, comble d'ignorance et d'orgueil, que la meilleure politique industrielle que l'on pouvait avoir était de n'en avoir aucune- a rendu impossible la diversification de la structure productive, et particulièrement difficile le développement des secteurs faisant un usage intensif du savoir technologique et la mise en place de SSIP adaptés au nouveau contexte international.

L'expansion rapide de la circulation des capitaux financiers et le financement de l'économie expliquent le faible dynamisme de l'accumulation du capital fixe productif. La hausse des taux d'intérêts réels et le taux élevé de rentabilité des actifs financiers à court terme, ou facilement réalisables, ont fixé un seuil à atteindre très élevé – dans le jargon sportif on dirait « fixer la barre haute »- en ce qui concerne le retour sur investissement dans le secteur productif, et particulièrement dans le secteur manufacturier qui se caractérise par des rendements à moyen terme. La « barre » ayant été fixée à un si haut niveau, une grande part du capital fixe disponible a été investie en actifs financiers et non pas dans le secteur productif. Si l'EBE augmente par rapport au PIB, le taux FBCFP/PIB n'augmente que très légèrement, passant de

¹⁰ L'indice des termes de l'échange passe de 103.2 (juin 2003) à 176.2 (juin 2011).

¹¹ Alors qu'en 1992, le pays a exporté 14.7 millions de tonnes de charbon et 12.5 millions de tonnes de pétrole et dérivés, en 2012 ce sont 77.4 millions de tonnes de charbon et 44.0 millions de tonnes de pétrole et dérivés.

12.5% pour la période 1965-1985 à 14.0% pour la période 1994-2005, alors que l'épargne privée brute passe de 16.6% au début des années 1980 à 20.6% pour la période 2004-2010.

Quatre éléments sont mis en évidence: i) le ratio FBCFP/PIB est inférieur à 15%, et la différence avec le ratio FBBCF/PIB ne cesse d'augmenter. Une part croissante de l'EBE et de l'épargne privée permet de financer les projets de construction résidentielle, surtout ceux destinés aux personnes percevant de hauts revenus ; ii) la forte diminution de l'investissement net dans l'industrie manufacturière par rapport au stock de capital ; iii) l'énorme part de la charge financière, ou du revenu financier, dans la production totale et iv) la faible part de l'investissement en machines et équipements dans le PIB, un élément de l'accumulation de capital fixe productif où l'on trouve l'essentiel de l'innovation.

Si l'on se penche du côté de la demande, qui limite l'investissement pour accroître la puissance installée, celle-ci est caractérisée par la précarisation du marché du travail, par le taux élevé de l'informalité – en 2010, 60% de la population économiquement active (PEA) appartient au secteur informel – et par une forte concentration des revenus (mesurée par l'indice de Gini) – en 2010, les 10% les plus riches percevaient 39.1% des revenus des ménages, un des chiffres les plus élevés de la région, surpassé uniquement par le Brésil. La croissance annuelle moyenne de la consommation finale des ménages a été de 3.7% - ce qui met en évidence les profondes oscillations du comportement de consommation – et on a observé, au cours des dix premières années du XXI^{ème} siècle, une transformation de la structure de consommation des ménages. La part des biens industriels et agricoles, achetés directement par les ménages, dans la consommation totale des ménages passe de 36% en 2000 à 32% en 2013, au profit de la consommation de services (location, services à domicile, transport, communication, santé, éducation, hôtels et restaurants) ; ce qui explique que la croissance de la consommation des ménages en produits manufacturés a été très inférieure à la croissance des dépenses de la consommation finale. La croissance annuelle moyenne de la consommation finale des ménages a été de 3.7%, une croissance faible pour les producteurs nationaux qui ont dû, par surcroît, « tirer leur épingle du jeu » face à un flux croissant d'importations de biens de consommation. Les importations de biens de

consommation manufacturés sont passées de 1.993 millions de dollars (18.7% des importations totales) en 1999 à 9.044 millions de dollars (22.2%) en 2010.

En résumé, la faible croissance de la consommation des ménages, qui est due à la précarisation du marché du travail, au haut niveau d'informalité, à la chute des salaires réels d'une grande partie de la PEA et à la diminution de l'investissement productif, résultat du processus de financement de l'économie et de la faible croissance de la demande interne, a limité la croissance de la production et de la productivité de l'économie ; ce qui a occasionné une perte de compétitivité, à l'exception des secteurs qui bénéficient d'avantages comparatifs, et a généré une dynamique perverse en créant des barrières qui limitent les flux financiers vers les secteurs intensifs en savoirs technologiques, aggravant ainsi la dépendance aux secteurs intensifs en ressources naturelles.

Comme l'a à juste titre mentionné Ffrench-Davis "suite à une libéralisation prématurée, aveugle et mal planifiée des mouvements de capitaux, les marchés financiers nationaux ont provoqués de coûteuses et déstabilisantes perturbations ... parallèlement à la libéralisation, on a observé un grand essor de l'épargne financière avec une hausse de l'épargne nationale, un taux de formation brute du capital fixe (FBCF) très faible et des fluctuations internes de l'activité économique et de l'emploi » La description que fait Ffrench-Davis correspond exactement à l'évolution de l'économie colombienne après l'ouverture économique.

BIBLIOGRAPHIE

1. L.F. ALARCON (1994), *La política económica de Barco: Una visión personal*, En: Deas y Osa (1994)
2. I. BIZBERG y B. THÉRET (2012), *La diversité des capitalismes latino-américains: le cas de la Argentine, du Brésil et Mexique*, Revue de la régulation, No. 11, I semestre.
3. R. BOYER (2012), Diversité et évolution des capitalismes en Amérique Latine. De l'économie au politique, Revue de la régulation, No. 11, I semestre.
4. R. BOYER y I. SAILLARD (2002), *Théorie de la Régulation. L'état des savoirs*, Paris, La Découverte.
5. R. BOYER (1988), *Formalizing growth regimes en DOSI et al Technical change and economique theory*, Londres, Printer Publishers.
6. R. BOYER (1986), *La théorie de la régulation: analyse critique*, Paris, La Découverte.
7. P. BOURDIEU (1989), *La Noblesse d'État*, Paris, Les Éditions de Minuit
8. P. BOURDIEU y L.WACQUANT (2008), *Una invitación a la sociología reflexiva*, Buenos Aires, Siglo XXI
9. CEPAL (2011), *Panorama Social de América Latina*, Santiago
10. CEPAL (2012), *Cambio Estructural para la Igualdad*, Santiago
11. M. CUELLAR (1994) *Elementos generales de la política económica*, En: Deas y Osa (1994)
12. M. DEAS y C. OSA (1994) (coordinadores), *Política Económica y Desarrollo Social 1986 – 1990*, Bogotá, Fedesarrollo/Fondo Cultural Cafetero
13. R. DIX (1967), *Colombia, the political dimensions of change*. New Heaven and London: Yale University
14. J. FERNANDEZ (1994), *La política macroeconómica en el gobierno de Barco*, En: Deas y Osa (1994)
15. LEBRET (1958), *Estudio sobre las condiciones del desarrollo económico de Colombia*, Colombia: Comité Nacional de Planeación.
16. G. MISAS (2002), *La ruptura de los noventa: Del gradualismo al colapso*, Bogotá, Universidad Nacional

17. G. MISAS (1987), El Estado y el desarrollo del sector financiero, En: Avella (comp.) (1987) Evolución, crisis y reforma del sistema financiero colombiano, Bogotá, CID.