

SURACCUMULATION DU CAPITAL, SURPRODUCTION, IMPÉRIALISME ET DROIT INTERNATIONAL

Rémi Bachand

Volume 28, numéro 1, 2015

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1067893ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1067893ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Société québécoise de droit international

ISSN

0828-9999 (imprimé)

2561-6994 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Bachand, R. (2015). SURACCUMULATION DU CAPITAL, SURPRODUCTION, IMPÉRIALISME ET DROIT INTERNATIONAL. *Revue québécoise de droit international / Quebec Journal of International Law / Revista quebequense de derecho internacional*, 28(1), 1–51. <https://doi.org/10.7202/1067893ar>

Résumé de l'article

Cet article a comme objectif de proposer une grille théorique interprétant l'évolution des règles et de la pratique du droit international à partir de certaines contraintes systémiques et d'aléas conjoncturels du mode de production capitaliste. Plus particulièrement, notre argument sera le suivant : dans *Le Capital*, Marx a bien mis en relief que la raison d'être du mode de production capitaliste était la création de profits pour la classe capitaliste. Or l'une de ses thèses les plus controversées est celle que Marx appelle la « loi de la baisse tendancielle du taux de profit » qui, à cause de la modification historique de la composition organique du capital, a comme effet d'amener « tendanciellement » ces taux de profit à un niveau insuffisant pour garantir l'accumulation du capital et la survie du capitalisme. Cette loi, cependant, est contrebalancée par des « influences contraires » qui, elles, ont plutôt l'effet inverse de hausser ces taux et de les garder à un niveau suffisant pour assurer la survie du capitalisme. Si la loi est sujette à controverses et ne sera pas retenue dans cet article, ce sont toutefois les influences contraires qui vont constituer le cœur du cadre conceptuel de cet article. Plus particulièrement, celui-ci proposera de séparer la période de l'après-guerre en quatre sous-périodes qui se caractérisent notamment par des taux de profit moyens différents au niveau international, puis de proposer une interprétation historique de par laquelle nous mettrons en parallèle et analyserons l'interrelation entre deux trames historiques différentes (l'évolution des taux de profits et celle du droit international). Nous chercherons notamment à voir si le droit international a été influencé par l'évolution des taux de profit de façon à faire en sorte qu'il a créé des institutions ou engendré des pratiques ayant comme objectif de favoriser les influences contraires à la baisse du taux de profit.

SURACCUMULATION DU CAPITAL, SURPRODUCTION, IMPÉRIALISME ET DROIT INTERNATIONAL

Rémi Bachand*

Cet article a comme objectif de proposer une grille théorique interprétant l'évolution des règles et de la pratique du droit international à partir de certaines contraintes systémiques et d'aléas conjoncturels du mode de production capitaliste. Plus particulièrement, notre argument sera le suivant : dans *Le Capital*, Marx a bien mis en relief que la raison d'être du mode de production capitaliste était la création de profits pour la classe capitaliste. Or l'une de ses thèses les plus controversées est celle que Marx appelle la « loi de la baisse tendancielle du taux de profit » qui, à cause de la modification historique de la composition organique du capital, a comme effet d'amener « tendanciellement » ces taux de profit à un niveau insuffisant pour garantir l'accumulation du capital et la survie du capitalisme. Cette loi, cependant, est contrebalancée par des « influences contraires » qui, elles, ont plutôt l'effet inverse de hausser ces taux et de les garder à un niveau suffisant pour assurer la survie du capitalisme. Si la loi est sujette à controverses et ne sera pas retenue dans cet article, ce sont toutefois les influences contraires qui vont constituer le cœur du cadre conceptuel de cet article. Plus particulièrement, celui-ci proposera de séparer la période de l'après-guerre en quatre sous-périodes qui se caractérisent notamment par des taux de profit moyens différents au niveau international, puis de proposer une interprétation historique de par laquelle nous mettrons en parallèle et analyserons l'interrelation entre deux trames historiques différentes (l'évolution des taux de profits et celle du droit international). Nous chercherons notamment à voir si le droit international a été influencé par l'évolution des taux de profit de façon à faire en sorte qu'il a créé des institutions ou engendré des pratiques ayant comme objectif de favoriser les influences contraires à la baisse du taux de profit.

This article seeks to present a theoretical framework to interpret the evolution and practice of international law through systemic constraints and situational hazards related to the capitalist mode of production. More specifically, our argument is that in *Capital*, Marx greatly emphasized that the purpose of the capitalist mode of production is the generation of profits for the capitalist class. However, one of his most controversial theses is what Marx called the “law of the tendency of the rate of profit to fall”, which, due to the historical modification of the organic composition of capital, results in steadily decreasing the rate of profit to a level insufficient in order to guarantee the accumulation of capital and the survival of capitalism. This law, however, is counterbalanced by “opposing influences” that result in the reverse effect of increasing this rate and maintaining it at a sufficient level in order to ensure the survival of capitalism. Even if this law is subject to controversy and will not be considered in this article, the opposing influences will constitute the core of its conceptual framework. This article divides the postwar period into four sub-periods that are characterized by different average rates of profit at the international level, and then proceeds to present a historical interpretation through which we will put in correlation and analyze the interrelation between two different historical backgrounds (the evolution of rates of profit and of international law). We will explore whether international law was influenced by the evolution of rates of profit, and as such created institutions or practices whose objective is to favour the opposing influences to the decrease of rates of profit.

Este artículo tiene por objetivo proponer un marco teórico que interpreta la evolución de las reglas y de la práctica del derecho internacional a partir de ciertas limitaciones sistémicas y a partir de azares coyunturales del modo de producción capitalista. Más particularmente, nuestro argumento será el siguiente: en *El Capital*, Marx puso de relieve que la razón de ser del modo de producción capitalista era la creación de beneficios para la clase capitalista. Entonces una de sus tesis más controvertidas es la que Marx llama la

* Professeur de droit international et directeur du Centre d'études sur le droit international et la mondialisation (CÉDIM) : Département des sciences juridiques de l'Université du Québec à Montréal (UQÀM) ; Docteur en droit (Université Paris I, Panthéon-Sorbonne). L'auteur tient à remercier Liliana Obregón, Cédric Durand et Christian Deblock pour leur apport et leurs commentaires lors de la rédaction de ce texte.

"ley de la baja tendencial de la tasa de ganancia" que, a causa de la modificación histórica de la composición orgánica del capital, tiene efecto de traer tendencialmente" estas tasas de ganancia a un nivel insuficiente para garantizar la acumulación del capital y la supervivencia del capitalismo. Esta ley, sin embargo, es contrabalanceada por "influencias contrarias" que, tienen más bien el efecto inverso de alzar estas tasas y de guardarlas a un nivel suficiente para asegurar la supervivencia del capitalismo. Si la ley es sujeta a controversias y no será retenida en este artículo, no obstante, son las influencias contrarias que van a constituir el corazón del marco conceptual de este artículo. Más particularmente, éste propondrá separar el período de la postguerra en cuatro sub-períodos que se caracterizan particularmente por tasas medias de ganancia, diferentes al nivel internacional, luego de proponer una interpretación histórica de por la cual compararemos y analizaremos la interrelación entre dos tramas históricas diferentes (la evolución de las tasas de ganancia y la del derecho internacional). Procuraremos particularmente ver si el derecho internacional ha sido influenciado por la evolución de las tasas de ganancia para procurar la creación de instituciones o a su vez si este engendró prácticas que tenían por objetivo favorecer las influencias contrarias a la baja de la tasa de ganancia.

Depuis le début des années 1990, le champ académique du droit international a assisté à un renouvellement important de sa pensée critique¹ avec, notamment, l'arrivée de nouveaux chercheurs qui, tout en se réclamant des pensées marxiste² ou tiers-mondiste³ par exemple, rompaient de façon significative avec les internationalistes qui, avant eux, s'étaient engagés dans des réflexions sur la base de ces mêmes traditions intellectuelles. Les travaux issus de cette « nouvelle critique » constituent un apport important, autant à cause de leur contribution à la compréhension de l'histoire du droit international⁴, que grâce à leur déconstruction des droits humains⁵ ou la façon dont ils ont mis en relief la façon dont le droit international permet, dans bien des cas, de légitimer des interventions impérialistes⁶. Par contre, et bien que certains se soient intéressés aux institutions de droit international ayant comme fonction de réguler l'économie internationale⁷, voire aient cherché à s'inspirer de l'économie politique internationale⁸ ou de la sociologie marxiste⁹ pour construire leur critique, il appert que l'un des grands angles morts de ces courants consiste en l'absence d'études approfondies qui chercheraient à mettre en relation les impératifs structurels, mais aussi surtout les aléas conjoncturels du mode de production capitaliste avec l'évolution du droit international, compris ici non seulement comme un ensemble de règles de droit positif et d'institutions formelles, mais aussi en tant que pratique sociale, et notamment discursive, permettant de justifier des actions et des préférences politiques¹⁰.

Cet article a comme objectif de proposer une grille théorique interprétant l'évolution des règles et de la pratique du droit international à partir de certaines

¹ Thomas Skouteris, « Fin de NAIL : New Approaches to International Law and its Impact on Contemporary International Legal Scholarship » (1997) 10:3 *Leiden J Int'l L* 415.

² Susan Marks, *The Riddle of All Constitutions: International Law, Democracy and the Critique of Ideology*, Oxford, Oxford University Press, 2000; China Miéville, *Between Equal Rights: A Marxist Theory of International Law*, Leiden, Brill, 2005.

³ Mark Toufayan, Emmanuelle Tourme-Jouannet et Hélène Ruiz Fabri, dir, *Droit international et nouvelles approches sur le Tiers-monde : entre répétition et nouveau*, Paris, Société de législation comparée, 2013.

⁴ Antony Anghie, *Imperialism, Sovereignty and the Making of International Law*, Cambridge, Cambridge University Press, 2004; Martti Koskenniemi, *The Gentle Civilizer of Nations: The Rise and Fall of International Law 1870-1960*, Cambridge, Cambridge University Press, 2004.

⁵ Makau W Mutua, « Savages, Victims, and Saviors : The Metaphor of Human Rights » (2001) 42:1 *Harv Int'l LJ* 201.

⁶ Karen Engle, « Liberal Internationalism, Feminism, and the Suppression of Critique : Contemporary Approaches to Global Order in the United States » (2005) 46:2 *Harv Int'l LJ* 427 [Engle, « Suppression of Critique »].

⁷ BS Chimni, « The World Trade Organization, Democracy and Development : A View From the South » (2006) 40:1 *J World Trade* 5; David Kennedy, « Law and the Political Economy of the World » (2013) 26 *Leiden J Int'l L* 7.

⁸ BS Chimni, « An Outline of a Marxist Course on Public International Law » (2004) 17:1 *Leiden J Int'l L* 1; BS Chimni, « Capitalism, Imperialism, and International Law in the Twenty First Century » (2012) 14:1 *Oregon Rev Int'l L* 17.

⁹ BS Chimni, « International Institutions Today: An Imperial Global State in the Making » (2004) 15:1 *EJIL* 1; Akbar Rasulov, « “The Nameless Rapture of the Struggle” : Towards a Marxist Class-Theoretical Approach to International Law » (2008) 19 *Finnish Yearbook of International Law* 243.

¹⁰ Martti Koskenniemi, *From Apology to Utopia: The Structure of International Legal Argument*, Cambridge, Cambridge University Press, 2005.

contraintes systémiques et d'aléas conjoncturels du mode de production capitaliste. Plus particulièrement, notre argument sera le suivant : dans *Le Capital*, Marx a bien mis en relief que la raison d'être du mode de production capitaliste était la création de profits pour la classe capitaliste. Or l'une de ses thèses les plus controversées est celle que Marx appelle la « loi de la baisse tendancielle du taux de profit » qui, à cause de la modification historique de la composition organique du capital, a comme effet d'amener « tendanciellement » ces taux de profit à un niveau insuffisant pour garantir l'accumulation du capital et la survie du capitalisme. Cette loi, cependant, est contrebalancée par des « influences contraires » qui, elles, ont plutôt l'effet inverse de hausser ces taux et de les garder à un niveau suffisant pour assurer la survie du capitalisme. Si la loi est sujette à controverses et ne sera pas retenue dans cet article, ce sont toutefois les influences contraires qui vont constituer le cœur du cadre conceptuel de cet article. Plus particulièrement, celui-ci proposera de séparer la période de l'après-guerre en quatre sous-périodes qui se caractérisent notamment par des taux de profit moyens différents au niveau international, puis de proposer une interprétation historique de par laquelle nous mettrons en parallèle et analyserons l'interrelation entre deux trames historiques différentes (l'évolution des taux de profits et celle du droit international). Nous chercherons notamment à voir si le droit international a été influencé par l'évolution des taux de profit de façon à faire en sorte qu'il a créé des institutions ou engendré des pratiques ayant comme objectif de favoriser les influences contraires à la baisse du taux de profit.

L'article ira comme suit : après avoir expliqué le cadre conceptuel et interprétatif de l'article (partie I), chacune des quatre parties suivantes sera consacrée à étudier parallèlement les caractéristiques économiques et politiques, puis celle du droit international pour quatre époques bien précises, à savoir les périodes 1945-1971 (partie II); 1971-1982 (III); 1982-97 (IV) et 1997 à aujourd'hui (V).

I. Le cadre conceptuel de l'article

Nous venons de le mentionner, l'objectif de cet article est d'offrir un cadre interprétatif et conceptuel permettant d'avoir une meilleure emprise théorique sur l'évolution des différentes dimensions du droit international. Ce cadre conceptuel utilisera, d'une part, un concept propre à Marx, à savoir les influences contraires à la loi de la baisse tendancielle du taux de profit; et cherchera à montrer de quelles façons celles-ci ont été mises en œuvre. Plus précisément, il s'agira de voir, pour chaque période donnée, si des influences contraires ont été mises en œuvre; dans le cas d'une réponse positive, si ces pratiques ont d'abord et avant tout été mises en œuvre dans la sphère nationale ou internationale; dans ce cas où elles ont pris forme au niveau international, dans quelle mesure le droit international leur a été utile; puis, en dernier lieu, si ces influences contraires ont été mises en place dans un contexte de collaboration, c'est-à-dire qu'elles ont établi une sorte de *level playing field* grâce à des règles pouvant être utilisées sans distinction par tous les capitalistes, ou plutôt dans un esprit de compétition, c'est-à-dire par des règles et des pratiques qui tendent à ne favoriser que les capitalistes des États qui les mettent en place.

A. Les impératifs et contraintes structurelles du capitalisme et la baisse tendancielle du taux de profit

L'une des questions primordiales du raisonnement de Marx dans *Le Capital* concerne la création du profit dans le système capitaliste. Partant de la théorie classique de la valeur où celle-ci est représentative de la quantité de travail socialement nécessaire, et postulant qu'en principe, la transaction économique devrait consacrer l'échange d'une proportion égale d'un tel travail, Marx en vient à s'interroger sur l'apparition du profit. Comment, se demande-t-il, ce profit peut-il apparaître si toutes les étapes de la production sont caractérisées par un échange égal de valeur? Comment A (une quantité d'argent), par le seul fait d'être transformé en M (une marchandise), peut-il, suite à un nouvel échange, donner A' (une quantité supplémentaire d'argent)? Sa réponse est bien connue : l'échange qui se fait dans l'une de ces étapes se distingue par l'inégalité des échanges. Concrètement, c'est lors de l'échange entre le capitaliste et l'ouvrier, qui est celui qui va transformer le produit d'origine en produit fini ou d'un stade ultérieur de production, que cet échange inégal va se produire. En effet, cette étape va se caractériser par le fait que l'ouvrier va recevoir un salaire qui va représenter une quantité inférieure de valeur que celle qu'il aura ajoutée au produit qu'il aura transformé.

On en arrive alors à une théorie dans laquelle l'exploitation de la force de travail est une nécessité incontournable pour le profit. Aussi l'absence de l'exploitation serait-elle extrêmement embêtante, car « le but de la production capitaliste, c'est la mise en valeur du capital, c'est-à-dire l'appropriation de surtravail, la production de plus-value, de profit¹¹ ». De là l'obligation historique de s'assurer de l'existence d'une classe ouvrière dans le cadre de ce que Marx appelle « l'accumulation primitive¹² ». Par ailleurs, d'autres conditions sont également nécessaires à la reproduction du capital. Ainsi faut-il également, d'une part, que le capitaliste ait accès aux matières premières qui seront transformées par le travailleur; et d'autre part qu'un marché existe afin que la production puisse être écoulée avec profit.

Un détour par l'une des thèses les plus controversées de l'œuvre économique de Marx, à savoir sa loi de la baisse tendancielle du taux de profit est ici nécessaire. Selon cette loi, l'évolution de la composition du capital, caractérisée historiquement par l'augmentation incontournable de la part relative du capital constant (à savoir « la partie du capital qui se transforme en moyens de production, c'est-à-dire en matières premières, matières auxiliaires et instruments de travail¹³ ») par rapport au capital variable (la force de travail¹⁴) ferait en sorte, et étant donné que c'est grâce au capital variable que se crée le profit, que le taux de ce dernier aurait tendance à diminuer. Pour Marx, cette loi a plusieurs effets, le plus important étant que :

¹¹ Karl Marx, *Le Capital, Livre III*, Paris, Gallimard, 1968 à la p 1595 [Marx, *Livre III*].

¹² Karl Marx, *Le Capital, Livre I*, Paris, Gallimard, 1968, c 8 aux pp 715-53 [Marx, *Livre I*]. Sur l'importance de l'accumulation primitive en droit international, voir : Mark Neocleous, « International Law as Primitive Accumulation : Or, the Secret of Systematic Colonization » (2012) 23:4 EJIL 941.

¹³ *Ibid*, Marx, *Livre I*, *supra* note 12 à la p 310.

¹⁴ *Ibid*.

[D]ans la mesure où le taux d'expansion du capital total, le taux de profit, est le moteur de la production capitaliste (comme la mise en valeur du capital en est le but unique), sa baisse ralentit la formation de nouveaux capitaux indépendants et apparaît ainsi comme une menace pour le développement du processus de production capitaliste. Elle favorise la surproduction, la spéculation, les crises, le capital excédentaire à côté de la population excédentaire¹⁵.

Si cette thèse est controversée, c'est notamment parce que l'augmentation du capital constant ne peut théoriquement avoir comme objectif que d'augmenter la productivité, ce qui devrait avoir pour effet d'augmenter, plutôt que de diminuer la plus-value pouvant être extorquée des travailleurs¹⁶. Quoi qu'il en soit de l'explication de cette thèse, que nous n'analyserons pas davantage dans la version déductive que lui donne Marx, la suite est extrêmement pertinente pour notre propos. Marx explique que l'augmentation de la productivité qui découle justement de cette augmentation de la part du capital fixe dans le processus de production

contribue indirectement à augmenter la valeur du capital existant, en augmentant la masse et la diversité des valeurs d'usage où se présente la même valeur d'échange et qui forment les substrats matériels, les éléments concrets du capital, les objets matériels dont le capital constant se compose directement, et le capital variable du moins indirectement¹⁷.

Autrement dit, « en même temps que baisse le taux de profit, la masse des capitaux croît¹⁸ ». C'est ainsi que cette augmentation du capital en terme absolu, mise en conjoncture avec une baisse du taux de profit, fait en sorte que survient une situation de surproduction et de suraccumulation du capital, c'est-à-dire une situation dans laquelle « une partie du capital rest[e] inoccupée – totalement ou partiellement – parce qu'avant de fructifier il [a] à évincer le capital déjà en fonction; et l'autre partie, sous l'influence du capital inoccupé ou à moitié occupé, fructif[ic] à un taux de profit inférieur¹⁹ ». Cette situation crée une « lutte concurrentielle » entre les capitalistes²⁰, lutte qui est d'autant plus féroce qu'elle ne concerne pas seulement la possibilité de maximiser le taux de profit, mais bien la capacité même de réaliser celui-ci, aussi petit soit-il.

Tout en ne remettant pas en cause la corrélation entre les deux phénomènes, il y a lieu, à notre avis, de critiquer la causalité unidirectionnelle de Marx pour lequel c'est la baisse du taux de profit qui entraîne la surproduction et la suraccumulation et de remplacer cette relation de cause à effet par une relation entre ces phénomènes qui peut également aller dans l'autre sens. Plus particulièrement, et nonobstant le taux de

¹⁵ Marx, *Livre III*, *supra* note 12 à la p 1586.

¹⁶ Marx reconnaît cet aspect mais estime que « la compensation du nombre réduit des ouvriers par l'intensification du degré d'exploitation du travail ne peut dépasser certaines limites; elle peut, certes, entraver la baisse du taux de profit, mais non la supprimer ». L'explication justifiant cette affirmation ne nous semble toutefois pas totalement convaincante, *ibid* à la p 1592.

¹⁷ Marx, *Livre III*, *supra* note 12 à la p 1592.

¹⁸ *Ibid* à la p 1593.

¹⁹ *Ibid* à la p 1596.

²⁰ *Ibid* aux pp 1600-601.

profit de départ, il semble assez clair que la surproduction et la suraccumulation peuvent également causer une chute du taux de profit. Il s'agit donc, à notre avis, de phénomènes qui s'influencent les uns et les autres, mais sans qu'une relation causale unidimensionnelle ne puisse être montrée, et que ce soit empiriquement (comme nous le verrons) ou par un raisonnement déductif.

Marx poursuit en expliquant que cette tendance à la baisse du taux de profit est contre-balançée par des « influences contraires » qui ont comme effet de permettre au capital de réduire, voire d'annuler cette baisse du profit, toutes choses étant égales par ailleurs et, par conséquent, au capital de poursuivre son accumulation et incidemment au capitalisme de se reproduire. Ces influences contraires sont au nombre de six, à savoir : 1) L'intensification de l'exploitation du travail qui se concrétisent notamment par deux mécanismes que Marx met en exergue, à savoir l'augmentation de la journée de travail et l'augmentation de la productivité, par exemple en forçant « un seul ouvrier à fournir le travail pour lequel il en faudrait raisonnablement deux²¹ »; 2) L'abaissement du salaire qui est « une des causes principales qui freinent la tendance à la baisse du taux de profit²² »; 3) La diminution du prix des éléments constitutifs du capital constant, c'est-à-dire, notamment, des matières premières et autres éléments qui sont nécessaires à la fabrication du produit fini; 4) La surpopulation relative qui, dans l'esprit de Marx, est « produite fatalement et accélérée par le développement de la productivité du travail²³ » et qui, de nos jours, peut être élargie à toute situation favorisant la prolétarianisation de la population (l'exode rural, par exemple); 5) Le commerce extérieur dans lequel Marx inclut les investissements étrangers, qui permet de désengorger, si l'on veut, le marché national; 6) L'accroissement du capital-actions qui concerne cette partie du capital qui « est évaluée et employée uniquement comme capital productif d'intérêt », à propos de laquelle il ne touche qu'un mot, mais qui nous rappelle l'ensemble du processus de financiarisation. Nous nous permettons enfin de rajouter une dernière influence contraire qui, bien qu'elle n'ait pas été nommée par Marx, se déduit de façon logique de ses écrits. Il s'agit donc de ce que nous appellerons l'élimination des parties les plus faibles du capital par les faillites ou leur destruction pure et simple lorsqu'il s'agit de capital fixe qui est possiblement la façon la plus efficace de remédier à la suraccumulation du capital.

Ces influences contraires sont précisément la raison pour laquelle ce détour par la loi de la baisse tendancielle du taux de profit a été fait parce qu'elles continuent, encore de nos jours, à faire partie des principales stratégies permettant au capital de garder un taux de profit assurant sa reproduction même lorsque la conjoncture lui est défavorable, voire de maximiser celui-ci lorsque la conjoncture lui est plus favorable. Il appert ensuite, comme nous le verrons, que la plupart de ces influences contraires ont de meilleures chances d'être réalisées dans un cadre

²¹ *Ibid* à la p 1580.

²² *Ibid.*

²³ *Ibid* à la p 1582.

internationalisé. Ces stratégies constituent le moteur de l'impérialisme²⁴ dans la mesure où ce sont elles qui incitent à l'ouverture du commerce, à la libéralisation, aux privatisations et, plus important encore, aux investissements internationaux. Or, et il s'agit là du cœur de notre propos, il appert que le droit international joue un rôle essentiel dans la reproduction de ces influences contraires.

Nous avons décidé de ne pas nous étendre sur une longue analyse de la controversée loi de la baisse tendancielle du taux de profit essentiellement parce que nonobstant les explications théoriques de Marx, des économistes ayant fait une analyse détaillée de l'économie mondiale depuis la Seconde Guerre mondiale ont soutenu que celle-ci a, à tout le moins, connu deux périodes importantes (1971-1982 et 1997 à aujourd'hui) où les taux de profit moyen à l'échelle internationale ont été assez bas pour provoquer une situation de suraccumulation et de surproduction menant à une compétition féroce entre les capitalistes et leurs États, situation qui a elle-même entraîné la mise en place d'influences contraires favorisées par différents mécanismes du droit international ayant comme objectifs de rehausser ces taux de profit. Il nous semble par ailleurs possible de dire que l'expansion capitaliste et les taux de profit satisfaisants (au moins pour certains, comme nous aurons l'occasion de le montrer) qui caractérisent la période 1982-1997 ne sont probablement pas étrangers à la mise en œuvre de certaines de ces influences contraires. En d'autres termes, plutôt qu'avec une analyse déductive, c'est sur la base d'une méthode d'observation inductive que nous arrivons à la baisse de taux de profit.

L'objectif spécifique de cet article est donc de proposer une interprétation de l'évolution des règles et de la pratique du droit international pendant chacune de ces périodes en mettant en exergue un certain nombre de corrélations importantes entre celles-ci et l'évolution du taux de profit²⁵. Par ailleurs, considérant que les caractéristiques du droit international durant ces trois périodes sont substantiellement différentes de celle de la période les ayant précédées, celle qui est communément appelée les Trente glorieuses, nous allons faire débiter notre analyse par cette dernière période afin de bien mettre en relief ces différences.

²⁴ Que nous définirons comme étant l'internationalisation du processus de reproduction du capitalisme par l'exportation de marchandises, de services et des capitaux. Cette internationalisation, il est important de le souligner, est rendu nécessaire, pour les pays capitalistes avancés, par la concurrence que se font les capitalistes dans leur espace national clos et qui a tendance à réduire leurs taux de profit, et parallèlement par l'attrait que représentent des espaces géographiques dont la main d'œuvre est moins coûteuse, qui sont moins dotés en capital et dont les industries sont moins concurrentielles ou, pour le dire autrement, qui sont moins « développés » en termes de développement capitaliste.

²⁵ La position épistémologique qui sous-tend cet article est que le social est trop indéterminé et complexe pour que nous puissions sérieusement établir des relations causales entre différents phénomènes sociaux. Notre objectif n'est donc pas de *démontrer*, par exemple, que l'évolution des taux de profit a provoqué l'adoption de mesures ayant comme objectif la mise en place d'influences contraires, ou encore que lesdites influences contraires ont permis au taux de profit d'augmenter, mais plutôt de *mettre en parallèle et en relation deux trames historiques* afin de faire ressortir des *corrélations* entre certains de leurs événements. Cela dit, une telle posture, plus modeste (mais plus honnête intellectuellement à notre sens) qu'une autre qui serait fondée sur un positivisme causal, ne nous empêche sûrement pas d'utiliser ces corrélations, lorsqu'elles apparaissent, comme fondements à nos analyses des événements contemporains.

Une importante mise en garde doit ici être faite concernant deux difficultés méthodologiques auxquelles nous avons eu à faire face. Premièrement, il existe des débats importants entre les économistes sur la façon de calculer les taux de profits. Deuxièmement, il n'existe pas de base de données où les taux de profits nationaux seraient facilement accessibles. Ces difficultés entraînent deux conséquences. D'abord, les économistes eux-mêmes en arrivent souvent à des résultats qui ne sont pas complètement conformes lorsqu'ils établissent la moyenne des taux de profit engrangés par les entreprises d'un État. Il est inutile de dire que si des économistes font face à ce type de difficultés, il serait présomptueux pour un juriste de prétendre utiliser une méthode permettant de calculer de façon précise les taux de profits année par année et pays par pays. Par conséquent, cet article se contentera-t-il de fonder son analyse sur ce sujet sur la littérature produite par un certain nombre d'auteurs qui ont fait ce type d'estimation, ce qui fera en sorte qu'il n'utilisera qu'une quantité extrêmement limitée de statistiques pour construire son argument. Évidemment, lorsque des dissemblances importantes concernant les taux de profits d'une époque, ces mésententes seront évoquées et les bémols nécessaires seront mis. Cela étant, cette méthode souffrira d'une exception qui concerne les toutes dernières années étudiées (environ la période 2008-2015) pour lesquelles la littérature n'a donné que peu d'information précise à ce sujet. Nous expliquerons en temps et lieu la méthode utilisée pour fonder notre analyse.

II. Première période : 1945 à 1971

La première période s'ouvre avec la fin de la Seconde Guerre mondiale et se termine à une époque plutôt qu'à une date bien précise. En effet, nous avons l'habitude, en parlant des Trente glorieuses, d'évoquer la période 1945-1975, mais la réalité est que les dix dernières années de cette période ont été marquées par une situation économique beaucoup moins « glorieuse » que les vingt premières. Plus précisément, si les taux de profit moyens engrangés par les capitalistes européens, états-uniens et japonais ont commencé à chuter dès 1965, ce n'est qu'à partir de 1971 que cette baisse a eu de véritables effets sur le droit international. En d'autres termes, il faut garder à l'esprit que cette période est séparée de la seconde (1971-1982) par une période tampon qui a duré de 1965 à 1971 et durant laquelle les taux de profit ont continuellement chuté.

Avant de parler de ces Trente glorieuses, il faut rappeler que les années 1930 ont été marquées, aux États-Unis tout particulièrement, par un contrôle important de la classe ouvrière, ce qui a entraîné une importante hausse de productivité ayant elle-même permis, malgré les effets de la crise de 1929, l'atteinte de taux de profit relativement élevés, puis une importante accumulation de capital qui s'est traduite par des investissements importants dans le capital fixe (les infrastructures productives). Cette tendance s'est trouvée amplifiée grâce à la demande de produits états-uniens causée par la guerre²⁶. Cette conjoncture positive a fait en sorte qu'au lendemain de la

²⁶ Robert Brenner, *The Boom and the Bubble. The US in the World Economy*, Londres, Verso, 2003 aux pp 8, 10 [Brenner, *The Boom and the Bubble*].

guerre, ce n'est pas la santé financière à court terme et les profits des entreprises états-uniennes qui ont été au cœur des préoccupations de la politique étrangère de Washington, mais bien la survie à long terme du capitalisme qui passait, notamment, par l'endiguement du « communisme ». Cet objectif s'est notamment opérationnalisé par la mise en place du Plan Marshall (entre autres²⁷) qui eut d'importants effets sur le court, autant que sur le moyen terme. Tout d'abord, le capital introduit en Europe à partir de 1947, jumelé au haut taux de chômage dans cette région permit aux capitalistes européens d'engranger rapidement des taux de profit impressionnants, notamment grâce à une productivité inégalée dans l'histoire du capitalisme. La création rapide d'un marché européen permit également aux entreprises états-uniennes d'y exporter autant leurs marchandises que leurs capitaux. Les investissements privés états-uniens, autre aspect important, ont contribué à une imbrication de plus en plus importante entre les entreprises états-uniennes et européennes. Cette création de richesses, est-il enfin important de préciser, permit aux bourgeoisies occidentales et à leurs États de tolérer qu'une relative redistribution de la richesse soit effectuée grâce à des salaires qui s'élevèrent progressivement (notamment grâce aux luttes syndicales), mais également grâce à la constitution de l'État-providence²⁸.

De l'autre côté du Pacifique, ce sont des stratégies différentes qui ont permis aux États-Unis d'en arriver à des résultats semblables avec le Japon. Plus précisément, ce sont les guerres de Corée et du Vietnam qui permirent à Washington, en faisant de l'économie nipponne son principal fournisseur pour les biens et les services nécessaires à son armée dans le cadre de ces conflits, de bien ancrer l'économie de ce pays dans un processus résolument capitaliste²⁹. C'est dans cet esprit qu'Arrighi qualifie la guerre de Corée de « Plan Marshall du Japon³⁰ ».

Ailleurs dans le monde, cette période a notamment été marquée par le militantisme nationaliste et tiers-mondiste des anciennes colonies, militantisme qui a mené une grande majorité d'entre elles à l'obtention de leur souveraineté étatique. Sur le plan économique, c'est par une volonté de devenir indépendants au regard des anciennes métropoles et des économies impérialistes en général que le nationalisme s'est manifesté. C'est à cette époque que les nationalisations commencèrent à faire partie des stratégies de développement économique adoptées par les anciennes colonies nouvellement indépendantes³¹.

²⁷ Parmi les autres mesures et politiques mises en place afin de redresser les économies européennes, et notamment allemande, notons l'annulation d'une partie non-négligeable de la dette de ce dernier pays. Voir à ce sujet : H J Dernburg, « Some Basic Aspects of the German Debt Settlement » (1953) 8:3 *The Journal of Finance* 298.

²⁸ Brenner, *The Boom and the Bubble*, supra note 26 à la p 7.

²⁹ Yanis Varoufakis, *The Global Minotaur : America, Europe and the Future of the Global Economy*, 2^e éd, Londres, New York, Zed Books, 2013 aux pp 75-89 [Varoufakis].

³⁰ Giovanni Arrighi, *Adam Smith à Pékin : Les promesses de la voie chinoise*, Paris, Max Milot, 2009 à la p 204 [Arrighi].

³¹ Leo Panitch et Sam Gindin, *The Making of Global Capitalism: The Political Economy of American Empire*, New-York, Londres, Verso, 2013 aux pp 116, 133-134 [Panitch et Gindin].

En ce qui concerne le droit international, ces développements ont fait en sorte que ces deux décennies ont été marquées par une importante collaboration entre les États capitalistes, l'important étant, pour eux, la reconstruction des infrastructures économiques ainsi que la lutte contre le communisme. Ainsi, et avant même la fin de la guerre, des plans pour l'institutionnalisation économique de l'après-guerre étaient élaborés. Trois de ces institutions virent jour entre 1945 et 1948, à savoir la Banque internationale de reconstruction et de développement (BIRD), le Fonds monétaire international (FMI) et l'*Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce* (GATT).

La première de ces institutions avait précisément comme objectif la reconstruction de l'Europe occidentale³², ce qui dénote, justement, la collaboration entre les États de cette dernière région et les États-Unis. Mais ce sont surtout les deux autres institutions qui méritent des commentaires qui seront utiles dans le reste de cet article. Le FMI, tout d'abord, avait principalement comme rôle d'assurer la stabilité financière dans le monde capitaliste. Ainsi, l'un de ses mécanismes les plus importants établissait un système d'étalon de change-or où la valeur de chaque monnaie était établie à partir de celle du dollar états-unien, qui était lui-même échangeable en tout temps à une valeur de 35 dollars l'once d'or. Le GATT, qui prenait la forme d'un traité (plutôt qu'une organisation à proprement parler) qui est entré en vigueur en 1948, avait pour sa part comme fonction d'établir une sorte de *level playing field*, c'est-à-dire des conditions minimales de régulation pour le commerce international, en plus de constituer un forum pour d'éventuelles négociations commerciales (les fameux cycles ou « *rounds* » de négociations). Ainsi, dans un cas comme dans l'autre, l'état d'esprit qui animait les initiateurs de ces institutions en était un de collaboration entre les capitalistes et leurs États, l'objectif (du côté états-unien) étant de s'assurer que l'Europe occidentale choisisse la voie du capitalisme et que le « communisme », ou ce que l'on présentait comme tel, ne s'étende pas au-delà des frontières à l'intérieur desquelles il était confiné à cette époque. Cette collaboration n'est sûrement pas étrangère au contexte économique favorable permettant des taux de profits élevés, ainsi qu'à la lutte menée au « communisme ».

C'est à partir du milieu des années 1960 que cette ambiance commença à changer lorsque les entreprises européennes et japonaises, créées notamment grâce aux mécanismes expliqués plus haut, commencèrent à être en mesure de concurrencer les entreprises états-uniennes sur le marché européen d'abord, états-unien ensuite, puis ailleurs dans le monde. C'est ainsi qu'en une vingtaine d'années, ce furent autant des entreprises européennes (et allemandes au premier chef) que japonaises, toutes favorisées par un taux de change sous-évalué, qui se mirent à lutter pour l'obtention des parts de marché qui appartenaient auparavant aux seules entreprises états-uniennes³³. Défavorisées par une compétitivité réduite du fait que les salaires qu'elles avaient à payer étaient substantiellement plus élevés que ceux que devaient verser

³² Gerald M Meier, « The Bretton Woods Agreement – Twenty-five Years After » (1971) *Stan L Rev* 235 aux pp 241-42.

³³ Brenner, *The Boom and the Bubble*, *supra* note 26 à la p 15 et s.

leurs concurrents japonais et européens, leurs profits commencèrent à chuter. Cette concurrence eut ainsi comme effet de rendre plus difficile l'écoulement de la production, puis de réduire les possibilités d'investissements rentables du fait qu'une quantité substantiellement plus grande d'investisseurs était disposée à profiter de celles-ci. En d'autres termes, la situation économique aux États-Unis était de plus en plus caractérisée par la suraccumulation et la surproduction : suraccumulation parce qu'une partie du capital avait de plus en plus de mal à trouver des débouchés; surproduction parce qu'une part des infrastructures économiques (c'est-à-dire du capital fixe) restait inoccupée du fait de l'incapacité à trouver un marché pour la totalité de sa production.

Un autre aspect doit être évoqué afin de comprendre la situation économique à partir de 1965. La guerre du Vietnam, dans laquelle les troupes états-uniennes étaient substantiellement plus engagées depuis 1964, commença à mettre une pression énorme sur le budget et sur la balance commerciale des États-Unis dont les déficits atteignirent des sommets. Ces déficits budgétaires et commerciaux eurent comme effet de faire exploser la quantité d'« eurodollars », c'est-à-dire de dollars détenus à l'extérieur des États-Unis (ce phénomène fut d'ailleurs amplifié du fait que les banques états-uniennes à l'étranger avaient commencé à accorder du crédit en dollars) et Washington fut bientôt incapable d'honorer son engagement à être en tout temps en mesure de garantir la convertibilité au taux de 35 dollars l'once d'or³⁴. C'est cette situation qui est à l'origine de la mesure prise par les États-Unis en 1971 qui mettra un terme à notre première période et qui fera débiter la seconde.

En résumé, et à l'exception des quelques dernières années de cette première période, celle-ci a, de manière générale, permis aux capitalistes états-uniens d'abord, puis européens et japonais, d'engranger des taux de profit parmi les plus élevés de l'histoire du capitalisme, et il s'agit là de la première raison pour laquelle le cadre conceptuel reposant sur les influences contraires à la loi de la baisse tendancielle du taux de profit n'a pas été mobilisé, la seconde étant que la lutte contre le « communisme » constituait une préoccupation beaucoup plus grande que la hausse des taux de profit qui atteignaient déjà des plafonds historiques. Nous pouvons néanmoins dire que cette période en fût une de collaboration entre les États-Unis, l'Europe et le Japon qui ont travaillé conjointement pour mettre en place les institutions qui servirent à encadrer juridiquement le fonctionnement du capitalisme jusqu'à nos jours. À partir de 1965 cependant, cette situation va changer. La concurrence grandissante qui va émerger entre eux va entraîner une situation de surproduction et de suraccumulation qui nous permettra, comme nous le verrons, d'utiliser notre cadre conceptuel afin de développer plus en avant notre argument.

³⁴ Varoufakis, *supra* note 29 à la p 92.

III. Deuxième période : 1971-1982

La principale façon d'améliorer la compétitivité d'une économie nationale consiste à réduire ses coûts de production. Dit à partir de notre cadre conceptuel, il s'agit d'intensifier l'exploitation du travail et d'abaisser les salaires. Dans le cas de la baisse des salaires, deux méthodes peuvent être utilisées : une méthode directe où l'on réduit ceux-ci en termes absolus (en les faisant passer de 15 à 12 dollars l'heure, par exemple); puis une autre où la réduction se fait par la dévaluation de la monnaie nationale (dans ce cas-là, la baisse des coûts de production ne se fait pas que grâce à la réduction des salaires, mais également par celles des autres intrants provenant de l'espace économique national). Dans ce cas de figure, si, au moment M, un dollar vaut 6 francs et que le salaire horaire de l'ouvrier états-unien est de 15 dollars, son salaire est donc l'équivalent de 90 francs et c'est ce qui va déterminer son pouvoir d'achat de produits français. Ce sera aussi son coût si nous le comparons à celui de l'ouvrier français, ainsi que la compétitivité de son patron par rapport au capitaliste français. Maintenant, si au moment M + 1, qui fait suite à une dévaluation du dollar, ce dernier ne vaut plus que 4 francs, c'est donc dire que le salaire de l'ouvrier états-unien (qui représente à la fois son pouvoir d'achat de produits français et son coût comparatif pour le capitaliste états-unien par rapport à son compétiteur d'outre-Atlantique) est désormais de 60 francs. Une dévaluation monétaire peut donc être analysée comme étant une forme de baisse de salaire. Or il s'avère que les États-Unis ont utilisé, à partir de 1971, l'une et l'autre de ces deux méthodes afin de faire face à la perte de compétitivité de leurs entreprises face à leurs nouvelles concurrentes européennes et japonaises.

Outre l'argument de la compétitivité, et nous l'avons vu dans l'analyse de la période précédente, la réserve d'or des États-Unis empêchait Washington de remplir ses obligations d'être en mesure de convertir en tout temps l'ensemble des dollars à un taux de 35 l'once d'or. C'est entre autres pour cette raison et en violation avec les obligations que prévoyaient les statuts du FMI³⁵, qu'une série de dévaluations unilatérales (adoptées après que la France eut laissé savoir qu'elle envisageait de demander la convertibilité de l'ensemble de ses dollars parce qu'elle ne faisait plus confiance à la capacité de Washington de remplir ses obligations³⁶) fut décidée par les États-Unis à partir de 1971, jusqu'à ce que la convertibilité fixe établie par le système de Bretton Woods soit abandonnée en 1973, date depuis laquelle les taux de change sont devenus flottants³⁷. À court terme, cette mesure eut comme effet une dévaluation significative du dollar et eût un impact positif important sur la compétitivité de l'économie états-unienne.

Cette période se caractérisa aussi, en Amérique du Nord tout particulièrement, par une violente attaque contre les acquis de la classe ouvrière afin, nous l'avons compris, de réduire les coûts de production. Dès 1970, et pour reprendre les mots de McNally :

³⁵ Joseph Gold, « Unauthorized Changes of Per Value and Fluctuating Exchange Rates in the Bretton Woods System » (1971) 65 Am J Int'l L 113.

³⁶ Varoufakis, *supra* note 29 à la p 94.

³⁷ Brenner, *The Boom and the Bubble*, *supra* note 26 aux pp 16-18; Arrighi, *supra* note 30 à la p 181.

[]orsque la direction d'une entreprise ne parvenait pas à mater sa propre main-d'œuvre, les gouvernements déployaient l'arsenal des lois spéciales et des injonctions; ils eurent aussi recours au besoin à la police et même à la prison. Les baisses de salaires obligatoires et la violation des droits syndicaux étaient à l'ordre du jour. Le renvoi des contrôleurs aériens en grève par le gouvernement américain [sic] s'inscrivait dans un retour généralisé à des tactiques généralement mises de côté pendant le Grand Boom : renvois en masse, emprisonnements, utilisation à grande échelle de la police pour contrer les mouvements de grève. Au Canada, le gouvernement fédéral imposa un contrôle des salaires en 1976. Deux ans plus tard, il fit emprisonner le président du Syndicat des postiers du Canada, longtemps l'un des syndicats les plus militants au pays, lorsque celui-ci déclencha une grève défiant ces mesures³⁸. [Notre traduction.]

Cette offensive contre la classe ouvrière fut éventuellement généralisée dans l'ensemble des économies capitalistes, puis du Tiers-monde (on verra plus tard dans quelles circonstances), mais (et outre certaines exceptions telles que le Chili de Pinochet) c'est d'abord aux États-Unis et dans une certaine mesure au Canada, puis bien sûr dans la Grande-Bretagne thatcheriste, qu'elle fut initiée.

Une autre stratégie fut également utilisée, à savoir l'introduction de politiques inflationnistes qui, concrètement, passèrent par une augmentation substantielle de la masse monétaire et ce, dès le début des années 1970³⁹. Bien qu'ayant, à l'origine, l'objectif de stimuler la consommation, l'effet fut une inflation supérieure à l'augmentation des salaires des ouvriers, ce qui finit par réduire la valeur réelle des salaires de ces derniers⁴⁰. Par ailleurs, et en contrepartie de cette baisse des salaires qui signifiait subséquemment une chute de la demande sur le marché national, Washington décréta une baisse importante des impôts qui privilégia essentiellement les citoyens les plus fortunés du pays, puis lança des grands projets d'investissements militaires, ces deux mesures conjuguées ayant évidemment comme effet de creuser le déficit budgétaire⁴¹. Si les baisses d'impôts pour les plus grands consommateurs potentiels du marché national et le développement d'un complexe industrialo-militaire ne font pas partie à proprement parler de la liste des influences contraires dressée par Marx, dans un cas comme dans l'autre, il s'agit, un peu comme pour le commerce extérieur, d'élargir le marché afin de trouver de nouvelles possibilités d'investissements rentables et des marchés pour écouler la production.

Un retour à des mesures protectionnistes (dont un certain nombre utilisant le droit international) contre ce qui était qualifié de commerce « non équitable » (*unfair trade*) par les États-Unis doit enfin être souligné afin de mettre en exergue un refroidissement de la coopération entre ce pays et ses alliés. Dans les termes de notre cadre conceptuel, le protectionnisme a bien évidemment comme effet d'empêcher ses compétiteurs de profiter de cette influence contraire qu'est le commerce extérieur.

³⁸ David McNally, *Panne Globale : Crise, austérité et résistance*, Montréal, Écosociété, 2013 aux pp 85-86.

³⁹ *Ibid* à la p 69.

⁴⁰ Arrighi, *supra* note 30 à la p 176.

⁴¹ Brenner, *The Boom and the Bubble*, *supra* note 26 aux pp 32-36.

Ainsi, la surproduction des produits textiles au niveau international et l'importance que ce secteur avait alors dans les économies nord-américaines notamment a d'abord amené les États-Unis et certains États d'Europe à forcer l'adoption, en 1973, de l'*Accord multifibres* qui limitait les importations des produits textiles et d'habillement entre eux, mais également en provenance des États du Tiers-monde⁴². Ensuite, différentes législations (et notamment des modifications à la fameuse section 301 du *Trade Act* de 1974) adoptées par Washington au cours des années 1970 et qui permettaient des mesures de rétorsion contre les importateurs qui profitant de subventions ou qui, de l'avis de Washington, exerçaient du dumping sur le territoire états-unien, menèrent à l'adoption de nouveaux « codes » (sur les mesures antidumping, sur les subventions et sur les sauvegardes) lors des négociations du *Tokyo Round* (1973-79).

À court terme, les politiques de Washington eurent comme effet de permettre à ses firmes de regagner une certaine compétitivité face à leurs rivales européennes et japonaises, mais leurs profits furent loin de revenir aux sommets connus lors des deux décennies suivant la guerre. Ces politiques eurent par contre comme effet d'étendre aux autres économies nationales capitalistes les difficultés états-uniennes et la chute des taux de profit. Ces difficultés, il faut le mentionner, furent d'autant plus grandes du fait de la crise du pétrole de 1973⁴³ qui toucha davantage le Japon et les économies capitalistes européennes que les États-Unis à cause de leur plus grande dépendance énergétique⁴⁴, puis du militantisme ouvrier, qui, plus combatif, prit plus de temps à être maté qu'en Amérique du Nord et qui longtemps contribua à maintenir les salaires plus élevés que dans la patrie de l'oncle Sam⁴⁵.

D'autres événements de cette période doivent être soulignés concernant la relation entre les États impérialistes (les États-Unis, le Japon et les principaux États européens d'économie capitaliste) et ceux du Tiers-monde et qui ont trait au militantisme tiers-mondiste dont nous avons brièvement parlé lors de la précédente période. Nous assistâmes d'abord à une lutte entre les États impérialistes (et plus particulièrement les États-Unis) et différents groupes d'allégeance nationaliste et progressiste pour le contrôle politique de leur pays et ce, dans des lieux aussi différents que le Chili, le Vietnam et l'Iran. Ultimement, l'enjeu de ces luttes peut être interprété à partir de notre cadre conceptuel, soit parce que les gouvernements ou les groupes auxquels s'opposaient les États-Unis avaient comme objectif une amélioration des conditions des travailleurs (contraire à la condition inverse de la baisse des salaires), visaient une nationalisation de certains secteurs de l'économie

⁴² Michel Royon, « Accord multifibres et nouvelles fonctions du protectionnisme » (1981) 15 *Revue d'économie industrielle* 60.

⁴³ Panitch et Gindin, *supra* note 31 à la p 141. Pour les détails du blocus : Ibrahim F I Shihata, « Destination Embargo of Arab Oil : Its Legality Under International Law » (1974) 68:4 *Am J Int'l L* 591 aux pp 591-98.

⁴⁴ Varoufakis, *supra* note 29 aux pp 102-03. Cet auteur laisse même entendre que les États-Unis auraient encouragé les pays de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) à hausser le prix du pétrole, sachant qu'une telle hausse aurait un effet plus grave sur ses compétiteurs que sur l'économie états-unienne.

⁴⁵ Panitch et Gindin, *supra* note 31 aux pp 136-37.

(bloquant ainsi des opportunités pour le capital ou mettant à risque la possibilité de contrôler le prix des éléments du capital constant comme le pétrole iranien) ou affichaient un discours laissant prévaloir des difficultés, pour les États-Unis, à continuer à faire du commerce avec ledit État. Plus généralement, nous demeurons néanmoins dans une dynamique d'endiguement de ce qu'on décrivait comme étant la « menace communiste ». Par ailleurs, si l'on doit interpréter ces événements à partir de la perspective du droit international, c'est surtout pour dire que cette lutte impérialiste a fait l'objet de moult violations de celui-ci, mais que ces violations n'ont pu être constatées d'un point de vue formel du fait, notamment, du droit de veto que possèdent les États-Unis (mais aussi la Grande-Bretagne et la France) au Conseil de sécurité des Nations unies (CSNU).

De ces trois conditions inverses auxquelles résistaient les États du Tiers-monde (ou, enfin, certains d'entre eux), celle qui eut possiblement le plus grand impact sur le droit international concerne les nationalisations dont le nombre a explosé dans la période qui nous intéresse. Panitch et Gindin font en effet remarquer que la moyenne d'expropriations dans ces États est passée de huit dans la première moitié des années 1960, à dix-sept dans la seconde moitié, puis à cinquante-six entre 1970 et 1975⁴⁶. Ces mesures politiques doivent d'ailleurs se lire dans le contexte des tentatives de développer un cadre juridique favorable grâce au levier que constituait désormais, pensaient certains tiers-mondistes⁴⁷, l'Assemblée générale des Nations unies (AGNU) à l'intérieur de laquelle les États du Tiers-monde étaient désormais majoritaires⁴⁸. C'est ainsi que furent adoptés, en mai 1974, une *Déclaration concernant l'instauration d'un nouvel ordre économique international (Déclaration)*⁴⁹ puis un *Programme d'action concernant l'instauration d'un nouvel ordre économique international*⁵⁰ dont le but était d'attaquer le « grave déséquilibre économique dans les relations entre les pays développés et les pays en voie de développement⁵¹ »; puis, en décembre de la même année, la fameuse *Charte des droits et devoirs économiques des États (Charte)* qui prévoyait le droit des États « [d]e nationaliser, d'exproprier, ou de transférer la propriété des biens étrangers » en échange d'une « indemnité adéquate, compte tenu de ses lois et règlements *et de toutes circonstances qu'il juge pertinentes*⁵² ». Si le lancement du programme d'action pour le nouvel ordre économique s'est fait grâce à une résolution qui fut adoptée à l'unanimité, la *Charte*, de son côté, fût reçu froidement par les puissances capitalistes comme le démontre le résultat du vote confirmant son adoption (cent

⁴⁶ *Ibid* aux pp 133, 135.

⁴⁷ Mohammed Bedjaoui, *Pour un nouvel ordre économique international*, Paris, UNESCO, 1979 aux pp 140-46.

⁴⁸ Sur cette période, voir Sundhya Pahuja, *Decolonizing International Law: Development, Economic Growth and the Politics of Universality*, Cambridge, Cambridge University Press, 2013.

⁴⁹ *Déclaration concernant l'instauration d'un nouvel ordre économique international*, Rés AG 3201 (S-VI), Doc off AG NU, 6^e sess extra, Doc NU A/RES/S-6/3201 (1974).

⁵⁰ *Ibid*.

⁵¹ *Programme d'action concernant l'instauration d'un nouvel ordre économique international*, Rés AG 3202 (S-VI), Doc off AG NU, 6^e sess extra, Doc NU A/S-6/3202 (1974).

⁵² *Charte des droits et devoirs économiques des États*, Rés AG 3281 (XXIX), Doc off AG NU, 29^e sess, Doc NU A/RES/29/3281 (1974), art 2(2)(c).

vingt pour, six contre et dix abstentions, les contres et les abstentions venant notamment des puissances capitalistes).

Nous devons revenir en arrière pour souligner certains effets supplémentaires qu'ont eus l'abandon du système de Bretton Woods et le choc pétrolier de 1973, ces effets nous permettant d'introduire l'évènement qui a eu comme effet de conclure la période présentement à l'étude, mais nous aussi de comprendre le contexte très particulier de la période suivante.

L'abandon du système de Bretton Woods, qui permettait une grande stabilité des taux de change, a eu comme effet d'initier une nouvelle dynamique de financiarisation et de spéculation. Comme l'explique Arrighi :

La fluctuation des taux de change devint alors un élément déterminant pour les flux de trésorerie, les ventes, les profits et les actifs des entreprises opérant dans différents pays et utilisant différentes monnaies. En se protégeant de ces variations, ou en tentant d'en tirer profit, les multinationales eurent tendance à accroître la masse de liquidité employée dans la spéculation financière sur les marchés monétaires extraterritoriaux où leur liberté d'action était plus grande et les services spécialisés plus faciles d'accès⁵³.

Parallèlement à cette décision unilatérale, les États-Unis se sont également mis à faire pression sur leurs partenaires européens afin qu'ils abandonnent leurs contrôles de capitaux afin de provoquer une demande pour les monnaies européennes, puis une augmentation de la valeur de celles-ci⁵⁴. Deuxièmement, l'explosion du prix du pétrole a eu comme effet l'injection de dizaines de milliards de « pétrodollars » annuellement dans les marchés financiers⁵⁵. Troisièmement, la crise de profitabilité dans le secteur manufacturier incita les entreprises à investir leurs surplus dans leurs actifs financiers plutôt que dans du capital fixe, ce qui contribua davantage encore à la financiarisation de l'économie⁵⁶.

Cette tendance à la financiarisation de l'économie eut d'importants effets sur l'économie internationale. D'une part, ces surplus de capitaux ainsi disponibles contribuèrent à l'exacerbation de la suraccumulation qui commençait déjà à poindre avant la période charnière de 1971-73. Plus important encore, prises, si l'on peut dire, avec ces surplus, les banques (surtout états-uniennes) se sont mises à chercher des stratégies pour recycler ces montants faramineux d'argent sur lesquels ils devaient payer des intérêts. Se retrouvant dans une situation de concurrence les unes envers les autres, elles furent incitées à baisser les critères de solvabilité à rencontrer pour se faire accorder des prêts et notamment aux États⁵⁷. C'est ainsi « [q]u'entre 1968 et 1980, la dette totale du tiers-monde fut multipliée par 12, passant de 47,5 milliards de

⁵³ Arrighi, *supra* note 30 à la p 209.

⁵⁴ Brenner, *The Boom and the Bubble*, *supra* note 26 aux pp 27, 28.

⁵⁵ Otmar Emminger, « International Financial Markets and the Recycling of Petrodollars » (1975) 31:3 *The World Today* 95.

⁵⁶ Arrighi, *supra* note 30 aux pp 190, 214 et s.

⁵⁷ *Ibid* à la p 212.

dollars à plus de 560 milliards de dollars⁵⁸ » et ce, pour des projets dont l'utilité ou la rentabilité étaient bien souvent plus que douteuses.

Il s'avère que si ces prêts auront une importance lors de notre troisième période (1982-1997), c'est à cause d'un changement paradigmatique et politique qui s'est opéré aux États-Unis vers la fin des années 1970. Il s'avérait de plus en plus, dans l'esprit des décideurs états-uniens, que les stratégies keynésianistes comptant sur un appui gouvernemental à la consommation pour relancer l'économie s'avéraient inefficaces à remplir cette tâche. Plus important peut-être pour eux, elles n'avaient pas réussi à ramener les profits des capitalistes à des taux acceptables à leurs yeux, d'autant plus que l'inflation que la stimulation économique avait apportée était de nature à créer énormément d'incertitude quant aux profits à espérer de leurs investissements. Dans les mots de McNally :

Les craintes des capitalistes étaient somme toute légitimes : un projet d'investissement s'avérait non profitable si les coûts de l'inflation en venaient à annuler tout gain potentiel. Qui plus est, l'inflation encourageait les investissements spéculatifs dans des produits (comme le pétrole ou l'or) dont le prix semblait en voie de monter plus rapidement que la moyenne⁵⁹.

C'est donc ces différents problèmes apportés par l'ancienne politique inflationniste et promouvant la dévaluation du dollar qui incitèrent Washington à adopter ce qu'il est convenu d'appeler le « choc Volcker » en 1981. La principale mesure de ce fameux choc fut d'apporter un changement technique dans la façon de fixer le taux d'intérêt de la Réserve fédérale, changement qui, bien que technique, eut comme effet de faire exploser celui-ci. Ainsi, et en rien de temps, le taux à court terme est passé de 10% à 20%, et le taux réel (c'est-à-dire le taux moins l'inflation) est passé d'une valeur négative à près de 9%⁶⁰. Les conséquences d'une telle augmentation se sont rapidement fait sentir. Les emprunts étant devenus plus difficiles à obtenir, on assista à un ralentissement de l'économie, aggravé par les faillites des entreprises et des individus qui devaient renouveler des emprunts et des hypothèques initialement pris à des taux d'intérêt très bas. Ces faillites ont évidemment permis l'élimination du capital, désengorgeant ainsi le marché au bénéfice des capitalistes les plus performants. Ce ralentissement a évidemment réussi à réduire en grande partie l'inflation, ce qui était l'un des principaux, sinon le principal objectif de la mesure. Mais il a permis l'atteinte d'une autre influence contraire, à savoir la baisse des salaires (ceux-ci, en termes réels, ayant baissé de plus de 10% au cours de la période 1978-1983⁶¹) grâce aux taux de chômage élevés qui a permis de vaincre le peu de résistance syndicale qui perdurait encore dans ce pays⁶². Le choc Volcker, en d'autres termes, permit au gouvernement états-unien de lancer, chez eux, la contre-révolution néolibérale qui marqua la prochaine partie dont nous allons parler.

⁵⁸ McNally, *supra* note 38 à la p 159.

⁵⁹ *Ibid* à la p 71.

⁶⁰ *Ibid* à la p 74.

⁶¹ *Ibid* à la p 75.

⁶² Selon Brenner, le taux de syndicalisation dans le secteur manufacturier, qui était de 38,8% en 1973 a chuté, sur le long terme, à 17,6% en 1995 : Brenner, *The Boom and the Bubble*, *supra* note 26 à la p 51.

Au niveau international, l'augmentation des taux d'intérêt eut un effet semblable sur les États du Tiers-monde (surtout, mais pas exclusivement) qui, comme nous l'avons vu, avait vu leur dette exploser au cours de la décennie précédente. Une différence majeure les distinguait toutefois des individus surendettés à savoir qu'il leur était interdit de faire faillite. C'est donc par d'autres processus, les fameux programmes d'ajustement structurel, que cette situation allait être gérée comme nous le verrons dans la prochaine section.

En résumé, c'est afin de faire face aux taux de profit déclinants ainsi qu'à la situation de suraccumulation et de surproduction que les États-Unis, au premier chef, ont mis en place, durant la période 1971-1982, différentes influences contraires. La principale d'entre elles fut la baisse des salaires et fut mise en œuvre par différentes stratégies passant d'attaques violentes contre les organisations syndicales jusqu'à des stratégies monétaristes telles que des politiques favorisant l'inflation (à tout le moins jusqu'à 1981) dans un contexte où l'on était en mesure de contenir l'augmentation des salaires. L'on assista également aux États-Unis à des stratégies protectionnistes qui peuvent être interprétées a contrario comme cherchant à empêcher les rivaux japonais et européens de pénétrer le marché états-unien et ainsi profiter de cette influence contraire qu'est le commerce extérieur. Ces influences contraires, il faut le noter – et il s'agit d'une particularité de cette époque –, ont surtout été mises en place grâce à des mesures internes. En effet, et outre l'*Accord multifibres* et les « codes » adoptés dans le cadre du *Tokyo Round* et qui légitimaient sur le plan juridique des mesures protectionnistes adoptées essentiellement par les États-Unis, le droit international a été étonnamment peu utilisé à cette fin par les puissances capitalistes. En fait, sur le plan international, cette période, comme nous l'avons vu, a surtout été marquée par des agressions impérialistes qui, loin d'utiliser le droit international, étaient souvent en flagrante violation de celui-ci.

En fait, pendant cette période, ce sont plutôt les États du Tiers-monde qui s'en sont servi ou, pour être plus proche de la réalité, ont essayé de s'en servir. En effet, la nouvelle majorité obtenue par eux à l'AGNU leur a donné l'instant d'une longue décennie, voire d'une vingtaine d'années, l'impression qu'ils pouvaient véritablement utiliser certaines institutions de droit international afin de changer leur condition et celle de leurs populations. C'est ainsi qu'un ensemble de résolutions ont été adoptées qui avaient toutes, d'une façon ou d'une autre, comme objet d'améliorer la possibilité d'exercer leur souveraineté formelle (notamment économique) nouvellement acquise sur leur territoire. Ces différentes résolutions, qui cherchaient à légitimer des situations de fait (et notamment des nationalisations), constituaient toutes, d'une façon ou d'une autre, des contraintes à la mise en œuvre des influences contraires que les États impérialistes cherchaient ou chercheraient à mettre en œuvre à un moment ou un autre au niveau international. Ces derniers, si l'on se situe du strict point de vue du droit international, se trouvaient donc sur la défensive face à ce Tiers-monde qui s'imaginait encore que les stratégies juridiques constituaient une arme pouvant lui être utile pour se sortir de sa condition de subalternité. Malheureusement pour lui, la crise de la dette, qui marqua la prochaine période que nous allons étudier, allait lui donner tort, et donner aux capitalistes et à leurs États l'occasion de renverser la vapeur.

IV. Troisième période : 1982-1997

Avant d'entrer dans l'analyse de notre troisième période, des précisions doivent être apportées afin de justifier sa définition temporelle. Premièrement, les économistes s'entendent généralement pour dire que les années 1982-83 représentent un tournant significatif par rapport à la période précédente. C'est en effet à partir de ce moment que furent plus largement imposées les politiques de ce qui sera éventuellement connu comme étant le « Consensus de Washington » dont le contenu symbolise le capitalisme néolibéral et qui permit aux capitalistes, selon la lecture dominante et à une vitesse variable selon les endroits, de renouer avec des taux de profits plus satisfaisants que dans la période précédente. Cela étant dit, si nous venons de dire « selon la lecture dominante », c'est qu'un auteur comme Robert Brenner va plutôt estimer que l'économie internationale se caractérise depuis 1973 jusqu'à la crise de 2008-2009 au moins⁶³, par une stagnation qui va entraîner une suraccumulation et une surproduction persistantes, elles-mêmes accompagnées de taux de profit réduits. Selon lui, bien que le capitalisme néolibéral ait permis à l'économie états-unienne et à certaines économies capitalistes de sortir du marasme des années 1970, les années 1980 et 1990 ne font pas exception à la règle, car cette expansion s'est faite au détriment des économies japonaise et allemande qui ont vécu, pendant cette période, de longues périodes de récession et qui n'ont pas réussi à récupérer autant que leur contrepartie états-unienne. Cette lecture est toutefois contestée par certains, dont McNally qui, tout en se ralliant « à l'idée que le capitalisme est entré en phase de crise profonde au début des années 1970 », s'oppose à Brenner sur la base du fait que « durant la période 1982 à 2007, les profits furent généralement en hausse et [que] le système a connu une vague d'expansion soutenue durant laquelle la taille de l'économie mondiale a triplé et de nouveaux centres d'accumulation ont émergé : la Chine, en l'occurrence⁶⁴ ». Quoi qu'il en soit, il nous semble pertinent, pour deux raisons de nature heuristique, d'introduire une séparation temporelle à partir de 1982. Premièrement, et même si l'on accepte la version de Brenner, n'en demeure pas moins que plusieurs des éléments influençant la structure d'accumulation capitaliste se sont avérés présenter des différences significatives par rapport à la période précédente. Deuxièmement, ces transformations économiques eurent lieu parallèlement à des évolutions tout aussi importantes des règles et de la pratique du droit international, et notamment en ce qui a trait à la mise en œuvre des influences contraires.

Il y a ensuite lieu de dire deux mots sur l'identification du moment mettant fin à cette période de croissance et de profits au moins relatifs. McNally, nous venons de la voir, identifie cette date à 2007, c'est-à-dire au début de la crise dite des surprimes. Panitch et Gindin, parlant de l'économie états-unienne, placent plutôt ce moment à 1998⁶⁵. Duménil et Lévy qui s'intéressent eux aussi à cette question dans le strict cadre de l'économie états-unienne, identifient trois périodes significatives, à

⁶³ Robert Brenner, *What is Good for Goldman Sachs is Good for America: The Origins of the Present Crisis*, Center for Social Theory and Comparative History, UCLA, 2009 [Brenner, *Goldman Sachs*].

⁶⁴ McNally, *supra* note 38 à la p 61.

⁶⁵ Panitch et Gindin, *supra* note 31 aux pp 184-86.

savoir 1952-1971, 1974-1983, et 1998-2007⁶⁶. Si l'on ajoute une quatrième période (qui dure quand même quinze ans!) entre 1984 et 1997, nous en arrivons à une périodisation semblable à la nôtre. De notre côté, si nous gardons la date de 1997, c'est que c'est dans le cours de cette année que s'amorça la crise asiatique qui fut la première d'une longue série de crises qui eurent un impact important sur la profitabilité du capitalisme et qui constituent l'une des principales caractéristiques de la période suivante.

Dernièrement, même si l'on trouve dans cette période suffisamment de points communs pour ne pas la scinder en deux, il s'avère néanmoins que la chute du mur de Berlin et celle du bloc soviétique ne peuvent être passées sous silence, surtout que ces deux événements vont également provoquer des changements substantiels du droit international. Ainsi, à des fins de synthèse, nous allons parler de ces deux événements qui sont interreliés comme n'en étant qu'un seul (que nous situerons à 1990 même s'il consiste plus concrètement en une période allant de 1989 à 1991) qui représentera un point de séparation entre les deux sous-périodes formant l'époque étudiée dans cette section.

Les principales caractéristiques de cette décennie et demie sont d'abord et avant tout reliées à l'économie états-unienne, même si elles ont fini par influencer grandement les autres économies capitalistes. Il faut d'abord comprendre que si le choc Volcker eut comme effet d'éliminer (aux États-Unis comme ailleurs) une bonne partie du capital improductif (réduisant ainsi la suraccumulation), d'achever de briser le mouvement syndical états-unien et de réduire substantiellement les salaires (développements qui peuvent tous être interprétés comme étant des influences contraires à la baisse du taux de profit), vint rapidement le moment où ses effets furent perçus comme étant néfastes pour les capitalistes de ce pays. En effet, malgré des gains importants de la productivité dans le secteur manufacturier, l'augmentation des taux d'intérêt eut comme effet d'attirer aux États-Unis une masse importante de capitaux, ce qui entraîna une hausse importante du dollar et, par conséquent, celle des coûts de production. Le dollar ainsi « surévalué », les manufactures états-uniennes eurent de plus en plus de difficultés à faire face à la concurrence internationale et bien qu'il ne fût plus possible de parler de récession, le pays demeurait néanmoins incapable de se sortir de la stagnation⁶⁷. Ce n'est qu'en 1985, moment où, menaçant de mettre en place de nouvelles mesures protectionnistes (telles que des accords de limitation volontaire des exportations) et de renforcer celles qui étaient déjà en place (le *Trade Act* de 1974, par exemple)⁶⁸, que le gouvernement états-unien réussit à forcer les principales puissances capitalistes, à savoir l'Allemagne, le Japon, la Grande-Bretagne et la France, à accepter l'*Accord du Plaza* que la situation bouscula en faveur des États-Unis. Cet *Accord* dont l'objectif était de provoquer une dévaluation du dollar par rapport aux monnaies de ces États, marqua le tournant qui introduisit pleinement les caractéristiques de la période qui nous intéresse dans la

⁶⁶ Gérard Duménil et Dominic Lévy, *The Crisis of Neoliberalism*, Cambridge, Harvard University Press, 2013.

⁶⁷ Brenner, *The Boom and the Bubble*, *supra* note 26 à la p 59.

⁶⁸ Panitch et Gindin, *supra* note 31 à la p 182.

mesure où il permit un certain retour de la croissance et une augmentation non négligeable des profits pour les entreprises états-uniennes et ce, pour une dizaine d'années au moins. Ce retour à une situation favorable fut toutefois accompli au détriment des autres économiques capitalistes dominantes comme nous le verrons⁶⁹.

Ainsi donc, l'attaque en règle contre les organisations ouvrières dont nous avons parlé lors de la dernière section, puis cet *Accord du Plaza*, permit une augmentation des taux de profit pour les entreprises états-uniennes. Deux choses doivent toutefois être soulignées⁷⁰. Premièrement, même si les taux de profit des entreprises non financières états-uniennes doublèrent de 1982 à 1997⁷¹, ceux-ci furent très loin de rattraper ceux qui furent la norme pendant les Trente glorieuses. Plus important encore, nous assistâmes pendant cette période à un glissement important de par lequel une part de plus en plus grande des investissements et des profits se réalisa dans le secteur financier, mais aussi dans celui des services commerciaux et professionnels, au détriment principalement du secteur manufacturier. Ce changement fut autant le reflet de la modification de la Division internationale du travail dans laquelle les emplois peu qualifiés (par exemple dans le secteur des textiles ou des souliers), mais aussi semi-qualifiés (dans le secteur automobile par exemple) quittèrent les États-Unis pour des endroits tels que le Mexique ou l'Asie du Sud-Est⁷², que des effets des diverses politiques du gouvernement Reagan (et notamment des hauts taux d'intérêt du début de la décennie) extrêmement favorables au secteur financier. Enfin, le secteur non financier subit d'autres changements importants dans la mesure où le déclin des secteurs dont nous venons de parler n'empêcha pas le développement de l'industrie de l'innovation (le fameux secteur *high tech*) poussée par les investissements importants dans le domaine de la recherche. C'est donc un changement important dans la structure d'accumulation du capital qui se produisit aux États-Unis, changement qui allait permettre une période faste sur le plan économique pour les capitalistes de ce pays, mais qui allait également avoir un impact non négligeable sur l'évolution des règles et de la pratique du droit international.

Ces mesures furent accompagnées, lors des premières années de la période étudiée, par des politiques protectionnistes dont certaines ont pris la forme de traités de droit international. C'est ainsi, par exemple, qu'un nombre significatif d'accords de limitation volontaire des exportations concernant différents produits furent conclus par les États-Unis et les États européens avec plusieurs pays, les plus fameux étant ceux qui réduisaient les exportations de voitures japonaises aux États-Unis. Par ailleurs, c'est essentiellement au détriment d'États du Tiers-monde que l'*Accord multifibres*, dont nous avons fait état lors de la dernière section, fut non seulement renouvelé, mais renforcé pendant cette période⁷³.

⁶⁹ Brenner, *The Boom and the Bubble*, *supra* note 26 aux pp 94-96.

⁷⁰ Sur l'ensemble de ce paragraphe, voir Panitch et Gindin, *supra* note 31 aux pp 187-93.

⁷¹ McNally, *supra* note 38 à la p 76.

⁷² Panitch et Gindin, *supra* note 31 à la p 213.

⁷³ John Croome, *Reshaping the World System: A History of the Uruguay Round*, La Haie, Londres, Boston, Kluwer Law International, 1999 à la p 11.

Sur le plan juridique, la modification des structures d'accumulation à l'intérieur de leur économie nationale incita les États-Unis à proposer qu'un nouveau cycle de négociations soit lancé dans le cadre du *GATT*. En effet, répondant aux pressions de certains secteurs capitalistes en émergence, Washington insista pour qu'en plus des réductions habituelles de barrières tarifaires pour les marchandises, de « nouveaux sujets » tels que les services (et notamment les services financiers qui furent introduits comme sujet de négociation suite aux pressions d'American Express et de la Citybank⁷⁴) et la propriété intellectuelle⁷⁵ fassent également l'objet de négociations. Si les Européens furent généralement favorables au lancement de nouvelles négociations, les États-Unis durent utiliser la menace pour convaincre les autres parties contractantes du *GATT* à s'engager en ce sens. Ainsi, en plus des menaces protectionnistes dont ils avaient déjà fait usage de par le passé, ils affirmèrent être prêts à quitter l'enceinte multilatérale et à négocier des ententes bilatérales ou régionales avec les États plus enclins à accepter leur agenda⁷⁶ (chose qu'ils commencèrent par ailleurs à faire dans cette période en négociant un accord de libre-échange avec Israël qui entra en vigueur en 1985⁷⁷) ce qui, compte tenu de l'importance de leur marché national, aurait porté un coup dur aux exportations de ceux qui s'en feraient exclure.

Si la coopération entre les puissances capitalistes fut, à certains égards, le résultat des menaces états-uniennes, elle ne fut sûrement pas factice pendant en ce qui concerne leurs relations avec les États du Tiers-monde, relations qui furent, comme chacun le sait, médiatisées par les institutions de Bretton Woods qui subirent des transformations non négligeables au cours des décennies, et notamment suite à l'abandon du système d'étalon dollar-or en 1973.

Un moment marquant dans cette redéfinition de leur rôle survint en 1982 et est directement relié au choc Volcker. En effet, l'augmentation des taux d'intérêt aux États-Unis eut comme effet de faire exploser la dette des États, notamment ceux du Tiers-monde. Également affectés par la récession dans laquelle étaient plongées les puissances capitalistes qui limitait grandement leurs exportations dont ils avaient besoin pour se procurer les monnaies nécessaires pour rembourser leurs dus, ces économies les plus vulnérables firent face à des difficultés grandissantes à remplir leurs obligations financières. Au Mexique, le gouvernement en arriva à annoncer en août 1982 qu'il suspendait les paiements dus en vertu de cette dette et des États tels que le Brésil, la Pologne, l'Argentine et le Chili furent également sur le point de se déclarer en défaut de paiement. C'est dans un tel contexte que le FMI offrit son

⁷⁴ Cornelia Woll, « Leading the Dance? Power and Political Resources of Business Lobbyists » (2007) 27 *J Publ Pol* 57.

⁷⁵ Mark L Damschroder, « Intellectual Property Rights and the GATT : United States Goals in the Uruguay Round » (1988) 21 *Vanderbilt Journal of Transnational Law* 367; Claude E Barfield, « Services, Intellectual Property and the Major Issues of the Uruguay Round » (1989) 19 *Ga J Int'l & Comp L* 307.

⁷⁶ John Croome, *Reshaping the World Trading System : A History of the Uruguay Round*, La Haie, Kluwer Law International, 1999.

⁷⁷ *Israël-United States : Free Trade Agreement*, 22 avril 1985, 24 *ILM* 653 (entrée en vigueur : 19 août 1985).

« aide », que ces États n'étaient pas en mesure de refuser, en échange de la mise en place des fameux programmes d'ajustement structurel inspirés de ce que l'on viendra à appeler le « Consensus de Washington⁷⁸ » qui préconisait la privatisation des actifs de l'État, la dérèglementation et la libéralisation des échanges⁷⁹, c'est-à-dire des politiques essentiellement favorables au capital (malgré les coûts sociaux énormes) et pouvant, comme nous allons le faire dans la prochaine partie, être interprétées à partir des influences contraires de Marx. Par ailleurs, en orientant l'économie sur les exportations (l'objectif étant de leur permettre d'obtenir les monnaies fortes nécessaires au remboursement de leur dette), les programmes imposés eurent inévitablement un effet sur la décision de s'engager dans les négociations du cycle d'Uruguay dont nous venons de parler.

Le début des années 1990 (qui introduit la seconde partie de cette période) est significatif pour deux raisons. Premièrement, la chute du bloc soviétique offrit la possibilité d'un élargissement du marché dans lesquels les capitalistes occidentaux purent exporter autant leurs productions que leurs investissements. Ce bouleversement géopolitique se produisit à une époque où les réformes économiques se poursuivaient également en Chine, ouvrant progressivement ce pays aux capitaux étrangers, puis en Amérique latine où la chute des dictatures amenèrent des gouvernements qui étaient généralement soit plus enclins à s'engager envers des programmes inspirés par le Consensus de Washington (et ce, avec certaines exceptions comme le Chili où l'on s'était engagé dans cette voie dès les années 1970), soit étaient forcés de le faire de par les programmes d'ajustement structurel qu'ils se devaient d'adopter à cause de leur dette. Ainsi, du côté de l'Amérique de Nord à tout le moins, l'arrivée de cette décennie fut accompagnée par une dose importante d'optimisme. Non seulement l'économie était-elle en plein essor avec une croissance non négligeable, des taux de profit relativement élevés, et, surtout, des perspectives de développement économique extrêmement réjouissantes.

Cela dit, et il s'agit là de la seconde caractéristique de l'époque, l'expansion économique aux États-Unis était grandement due à la faible valeur du dollar qui permettait à ses capitalistes d'être beaucoup plus compétitifs que leurs concurrents japonais et européens et ce, malgré certaines difficultés épisodiques telles que le krach de 1987⁸⁰ ou la récession de 1990-91⁸¹. À cela faut-il rajouter, dans le cas de l'Allemagne, principal moteur économique de l'Europe, les coûts énormes de la réunification allemande. En d'autres termes, l'ouverture de ces nouveaux marchés n'empêcha pas l'Allemagne et le Japon de tomber dans une récession qui dura, en gros, de 1991 à 1995⁸². Ces cinq années de récession nipponne et allemande peuvent être décrites comme étant emblématique de la période 1982-1997 qui intéresse cette section, à savoir une économie états-unienne qui vécut, malgré certaines périodes plus difficiles, une période de forte croissance et de profits élevés (rappelons-le, surtout

⁷⁸ McNally, *supra* note 38 à la p 159; voir aussi Panitch et Gindin, *supra* note 31 aux pp 215-16.

⁷⁹ Noel Maurer, *The Empire Trap: The Rise and Fall of U.S. Intervention to Protect American Property Overseas, 1893-2013*, Princeton, Princeton University Press, 2013 à la p 417.

⁸⁰ McNally, *supra* note 38 à la p 80.

⁸¹ Brenner, *The Boom and the Bubble*, *supra* note 26 à la p 67.

⁸² *Ibid* aux pp 94-127.

dans les secteurs financier, des services et des technologies plutôt que manufacturiers comme auparavant) pendant que ses compétiteurs historiques peinent à assurer leur reproduction.

La fin des années 1980 et les sept premières années des années 1990 ont également vu des développements économiques importants en Asie, et notamment dans le sud-est du continent. C'est en effet à cette époque que les États nouvellement industrialisés d'Asie ainsi que ceux que l'on surnomma les « tigres asiatiques » atteignirent le zénith de leur potentiel économique grâce à une production industrielle et des exportations stimulées par des monnaies – liées au dollar – sous-évaluées par rapport à leur concurrent régional, le Japon⁸³. Ensuite, les réformes engagées en Chine depuis 1978 eurent également comme effet de presque doubler sa part de commerce dans le monde dans la période 1990-1997 seulement, et de la tripler si l'on considère l'ensemble de la période faisant l'objet de cette section, c'est-à-dire 1982-1997 (1,1% en 1982, 1,8% en 1990 et 3,3% en 1997⁸⁴). Bien que n'étant pas directement ou automatiquement reliés avec les taux de profits engrangés par les entreprises, ces chiffres sont représentatifs du dynamisme de la région pendant cette période, dynamisme ayant eu un impact important sur l'accumulation de capital. Ainsi, « en l'espace de seulement six ans (1990-1996), la formation totale de capital en Asie de l'Est (sans le Japon) a bondi de 300%. Pour la même période, la formation de capital a augmenté de 40% aux États-Unis et au Japon et d'un maigre 10% en Europe⁸⁵ ». Plus important peut-être, ces chiffres symbolisent l'importance que prirent ces nouveaux concurrents (et la Chine au premier chef) sur le marché international, inondant ainsi de leurs exportations des marchés qui étaient auparavant acquis aux entreprises états-uniennes, japonaises et européennes. Il n'est pas inutile de mentionner en passant que cette compétitivité des entreprises asiatiques (hors Japon) vient en grande partie des bas salaires versés à des ouvriers relativement bien formés : C'est ainsi, par exemple, que le salaire versé aux ouvriers asiatiques (excluant les ouvriers japonais) représentait, en 1997, 38% de celui versé aux ouvriers états-uniens⁸⁶. Ce dont il faut se rappeler, c'est donc que cette accumulation dans de nouveaux centres (McNally parle de la Chine comme étant « le nouveau centre majeur d'accumulation mondial⁸⁷ ») a eu comme effet de créer une nouvelle concurrence entre les capitalistes, concurrence qui allait, comme nous le verrons, avoir des effets importants.

Les événements de cette période ont eu des répercussions dans d'autres domaines du droit international. En droit économique, nous devons souligner que malgré un certain nombre d'accords de libre-échange bilatéraux ou régionaux, cette période s'est caractérisée par une ambiance où le multilatéralisme avait le vent dans les voiles et où l'on cherchait à élargir le *level playing field* mis en place par le GATT dans les années 1940. Ce désir a d'ailleurs poussé le Canada à proposer, en 1990

⁸³ Brenner, *Goldman Sachs*, *supra* note 63 à la p 18.

⁸⁴ Organisation mondiale du commerce, en ligne : WTO <www.wto.org>.

⁸⁵ McNally, *supra* note 38 à la p 100.

⁸⁶ United States Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, « *International Labor Comparisons* », en ligne : Bureau of Labor Statistics <www.bls.gov/fls/#compensation>.

⁸⁷ McNally, *supra* note 38 à la p 102.

(c'est-à-dire au moment où débutait la récession en Allemagne et au Japon), la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) afin de remplacer le *GATT* qui n'était, nous le rappelons, qu'un traité⁸⁸. Cette proposition a porté fruit et l'OMC vit le jour le premier janvier 1995. Si, pour plusieurs des nouveaux membres de cette organisation, l'enjeu était de s'assurer l'accès aux marchés des pays dits « développés », pour ces derniers (surtout les États-Unis), il s'agissait d'établir des règles communes pour encadrer et libéraliser le commerce des services, et tout notamment financiers et de défendre les intérêts des entreprises œuvrant dans des secteurs nécessitant de la recherche (notamment les pharmaceutiques) en renforçant la protection accordée à la propriété intellectuelle, ces développements étant évidemment en lien direct avec la nouvelle structure d'accumulation aux États-Unis dont nous avons parlé. Enfin, et à l'initiative des États-Unis, un mécanisme de règlement des différends beaucoup plus efficace que la procédure existant dans le cadre du *GATT* fut adopté⁸⁹. Du côté des institutions financières internationales, non seulement continua-t-on à imposer les politiques du Consensus de Washington partout dans le Tiers-monde, mais la dé-soviétisation de l'Europe de l'Est fit en sorte que ces pays devinrent des nouveaux clients pour elles. Compte tenu de la structure économique de ces pays, il n'est pas étonnant que l'une des principales mesures à être appliquée fût les privatisations permettant un certain désengorgement du capital suraccumulé, ces privatisations constituant bien évidemment des nouvelles possibilités d'investissement. C'est ainsi que selon Panitch et Gindin, ce furent plus de six mille privatisations qui eurent lieu au cours de cette décennie dans les seuls « pays en développement⁹⁰ », et notamment dans les pays de l'Est. Enfin, la conjoncture existant entre l'ambiance libérale et néolibérale centrée en grande partie sur le respect de la propriété privée, puis sur le désir de rassurer les futurs investisseurs rachetant les biens étatiques nationalisés fut à l'origine de l'explosion des traités bilatéraux d'investissement contenant des dispositions protégeant les investisseurs contre les expropriations notamment, ainsi qu'un mécanisme d'arbitrage leur permettant de recevoir des compensations de la part des États lorsque ceux-ci ont violé leurs obligations⁹¹. Ainsi, alors que dans la période allant de 1959 (date de signature du premier de ces traités) à 1989 (soit une quarantaine d'années), ce sont 379 de ces traités qui avaient été conclus, ce sont 1205 de ceux-ci qui le furent dans l'intervalle de huit ans séparant le début de l'année 1990 et la fin de l'année 1997 dont 233 dans cette seule dernière année⁹².

⁸⁸ Ernest H Preeg, « The Uruguay Round Negotiations and the Creation of the WTO » dans Amrita Narlikar, Martin Daunton et Robert M Stern, dir, *The Oxford Handbook on the World Trade Organization*, Oxford, Oxford University Press, 2012, 122 à la p 131.

⁸⁹ L'une des principales critiques formulées à l'endroit du mécanisme de règlement des différends du *GATT* était que celui-ci exigeait que toutes les parties contractantes (*dont celle qui « perdait » la procédure*) votent en faveur de la décision d'un groupe spécial. À l'OMC, ce n'est au contraire que si tous les membres désapprouvent une décision de l'organe de règlement des différends que celle-ci n'est pas adoptée : Robert E Hudec, « The New WTO Dispute Settlement Procedure : An Overview of the First Three Years » (1999) 8 *Minn J Global Trade* 1 aux pp 3-15.

⁹⁰ Panitch et Gindin, *supra* note 31 à la p 244.

⁹¹ Muthucumaraswamy Sornarajah, *Resistance and Change in the International Law of Foreign Investment*, Cambridge, Cambridge University Press, 2015.

⁹² CNUCED, *Investment Policy HUB*, en ligne : <<http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA/AdvancedSearchBITResults>>.

Cette première moitié des années 1990 en fut donc une de relatif optimisme, malgré les déboires économiques de l'Allemagne et du Japon. En effet, les performances relativement satisfaisantes des entreprises états-uniennes, dans un contexte où leur État faisait figure de leader incontesté sur le plan international, ainsi que la chute des régimes dits « communistes », permettaient d'envisager un avenir relativement radieux. Cet optimisme permit le développement du droit international dans un esprit de coopération, à tout le moins entre les principaux États capitalistes nord-américains, européens et japonais. Cette coopération constituait une certaine évolution par rapport aux premières années de la période étudiée ici (1982-1990) pendant laquelle, nous l'avons vu, la coopération avait été un peu « forcée », si l'on peut dire, par les États-Unis, suite à diverses menaces de leur part de nature économique.

Cet optimisme ne dura pas longtemps toutefois. En effet, dès le milieu des années 1990, les entreprises de partout dans le monde commencèrent à subir les effets d'une surproduction associée à la concurrence accrue par l'essor du capitalisme asiatique, et notamment chinois. Cette surproduction entraîna une baisse importante des taux de profit, ainsi qu'une suraccumulation de capital qui se mit à chercher de façon de plus en plus active des endroits pour investir.

En 1995, les difficultés des économies japonaise et allemande convainquirent les États-Unis à accepter un accord qui renversait la tendance mise en place par l'*Accord du Plaza* (accord que l'on nomma « du Plaza renversé »), c'est-à-dire qui les enjoignait à intervenir sur les marchés financiers de façon à apprécier le dollar par rapport aux monnaies européennes et au yen. Cet accord eut bien sûr comme effet de favoriser la productivité des concurrents aux États-Unis au détriment des capitalistes de ce pays. Mais il affecta également les économies asiatiques (mais également argentine comme nous le verrons dans la prochaine partie) dont les monnaies étaient accrochées au dollar. Pour reprendre l'analyse de McNally :

La plupart des analystes de la crise asiatique de 1997 ont mis l'accent sur le retrait en masse dans cette région des flux financiers globaux. Certes, une telle réorientation des flux financiers a été au centre de l'effondrement régional, comme nous allons voir. Mais ils reflétaient les pressions draconiennes de suraccumulation du capital, comme je l'avais souligné à l'époque. Le boom d'investissement en Asie de l'Est (avec des dépenses d'entreprises avoisinant les 40% du PIB) avait créé une énorme surcapacité de puces électroniques, d'automobiles, de semi-conducteurs, de produits chimiques, d'acier, de produits pétrochimiques et de fibres optiques. [...] Toutefois, lorsque les prix des biens manufacturés se mirent à descendre en 1995-96, il devint évident que le boom n'était pas durable; on avait construit trop de capacité de production pour les demandes du marché et les ventes et profit qu'on pouvait espérer y faire. Lorsque les premiers investisseurs commencèrent à se diriger vers la porte de sortie, une ruée s'en suivit. Alors que les investisseurs étrangers avaient injecté plus de 95 milliards de dollars dans les économies de la Thaïlande, de la Malaisie, de la Corée du Sud, des Philippines et de l'Indonésie au cours des années 1990, la vague s'inversa complètement en 1997, produisant une sortie nette

de 20 milliards de dollars⁹³.

Cette sortie de capitaux, il faut le mentionner, fut grandement facilitée par les politiques de libéralisation des capitaux imposées par les institutions financières internationales, comme Joseph Stiglitz l'avait fait remarquer à juste titre à l'époque⁹⁴. Mais quelles qu'en soient les causes, cette crise financière fut importante parce qu'elle en entraîna un certain nombre d'autres un peu partout dans le monde et qu'elle initia une période de plus de dix ans se caractérisant par des hauts et des bas en termes de résultats économiques et, notamment, de taux de profit.

Sur le plan économique, cette période vit donc une transformation importante des structures d'accumulation de l'économie états-unienne, ce qui, parmi moult facteurs, a permis aux entreprises de ce pays d'engranger des taux de profits plus élevés que dans la période précédente. Cette croissance s'est toutefois faite au détriment des économies capitalistes japonaises et européennes. Cette période se démarque aussi par d'autres caractéristiques qui sont très intéressantes pour notre propos. Premièrement, elle a vu les États impérialistes internationaliser substantiellement leurs stratégies permettant la mise en place d'influences contraires, le droit international étant particulièrement mobilisé à cet effet. Deuxièmement, et en autant que nous parlions de la relation entre les États impérialistes, cette utilisation du droit international s'est principalement fait sur un mode coopératif, beaucoup plus, à tout le moins que dans la période précédente (ainsi que la suivante, comme nous le verrons). Cette collaboration (parfois un peu forcée par les États-Unis, devons-nous l'admettre) s'est notamment matérialisée par la création de l'OMC. Troisièmement, pour ce qui est de la relation que ces derniers États ont entretenue avec ceux du Tiers-monde, nous pouvons dire que ce qui a le plus marqué cette époque, c'est l'utilisation des institutions financières internationales (le FMI surtout, mais aussi la Banque mondiale) pour imposer les programmes d'ajustement structurel dont plusieurs conditionnalités peuvent être interprétées comme étant des stratégies permettant la mise en œuvre d'influences contraires. Il est sûrement inutile de répéter que c'est la conjoncture économique internationale (essentiellement la crise de la dette) qui a donné l'opportunité à ces institutions internationales d'agir ainsi.

V. La quatrième période (1997-...): L'utilisation contemporaine du droit international dans la mise en œuvre des influences contraires à la baisse du taux de profit

Pour cette dernière partie qui se concentrera sur la période contemporaine, nous emploierons une méthodologie différente que celle utilisée jusqu'à présent. Nous allons bien sûr commencer par faire un survol des principaux événements ayant marqué cette époque ainsi que des principales caractéristiques de celle-ci; puis allons poursuivre en reprenant chacune des influences contraires de Marx en donnant des exemples démontrant comment celles-ci ont été mises en œuvre et de quelle façon

⁹³ McNally, *supra* note 38 aux pp 106-07.

⁹⁴ Joseph Stiglitz, *La grande désillusion*, Paris, Fayard, 2002.

elles contribuent encore à répondre aux problèmes structurels et conjoncturels du capitalisme. Bien entendu, l'objectif de cette présentation est de démontrer comment ces influences contraires utilisent le droit international pour avoir leurs pleins effets.

A. Les caractéristiques économiques de la période contemporaine

Si ce fut l'appréciation du dollar (auquel étaient associées leurs propres monnaies) ainsi que les mesures de libéralisation des capitaux (qui permirent une grande volatilité de ces derniers⁹⁵) qui furent les déclencheurs et les facilitateurs de la crise asiatique, des arguments convaincants d'économistes laissent à penser qu'elle eut, comme cause structurelle, une surproduction et une suraccumulation de capital⁹⁶.

Si la crise asiatique revêt une importance suffisante pour constituer l'évènement qui ouvre notre quatrième période, c'est que son impact s'est fait ressentir sur l'ensemble de l'économie mondiale, qu'elle fut la première d'une série de crises qui, bien que présentant toutes certaines particularités, ont en commun plusieurs similarités et que ces crises à répétition constituent l'une des principales caractéristiques de la période contemporaine. Robert Brenner résume son impact de la façon suivante :

[I]e Japon est rapidement retombé dans sa longue récession des années 1990 de laquelle il n'a été capable de s'extraire que de manière momentanée. Durant l'été 1998, la crise s'est étendue aux pays moins développés. À mesure que l'économie ralentissait, la demande et le prix du pétrole a décliné, et le gouvernement russe s'est déclaré en défaut de paiement sur sa dette. L'économie brésilienne qui, comme celle de la plupart des pays asiatiques, persistait à garder sa monnaie accrochée au dollar même si celui-ci était en forte hausse, a commencé à s'écrouler peu après. L'économie états-unienne elle-même, en plein milieu d'un boom important, bien qu'instable, n'a pas non plus été en mesure de rester immunisée face à la crise⁹⁷. [Notre traduction.]

En fait, malgré la crise, l'économie états-unienne a continué à croître jusqu'au milieu de l'année 2000 environ⁹⁸. Il faut toutefois réaliser que cette croissance s'est faite malgré la perte de vitesse du secteur manufacturier qui s'est une fois de plus retrouvé engouffré dans une situation de surproduction du fait de la chute de consommation au niveau mondial causée par la crise asiatique et ses suites⁹⁹. C'est donc essentiellement la spéculation boursière, notamment dans le secteur des technologies de l'information (le fameux e-business), qui a constitué la pierre d'assise de cette croissance. Cette spéculation favorisée par la libéralisation provoquée par

⁹⁵ Panitch et Gindin, *supra* note 31 à la p 311.

⁹⁶ John Bellamy Foster et Fred Magdoff, *The Great Financial Crisis : Causes and Consequences*, New York, Monthly Review Press, 2009 [Foster et Magdoff]; Brenner, *Goldman Sachs*, *supra* note 63.

⁹⁷ Brenner, *Goldman Sachs*, *supra* note 63 à la p 26.

⁹⁸ Brenner, *The Boom and the Bubble*, *supra* note 26 aux pp 244-45.

⁹⁹ *Ibid* à la p 242.

l'entrée en vigueur de l'*Accord général sur le commerce des services* en 1995, puis sur les engagements supplémentaires que plusieurs États ont pris dans le secteur des télécommunications en 1997, s'est toutefois transformé en bulle spéculative (la valeur des entreprises à la bourse n'ayant plus aucune commune mesure avec les profits réalisés), qui a elle-même été suivie par une série de faillites d'entreprises de ce secteur qui ont culminé par le krach boursier de 2001-2002¹⁰⁰. Cette période, rappelons-le, a également été marquée par une autre crise majeure, celle de l'Argentine dont nous allons reparler prochainement.

Ce contexte économique difficile contribua à une baisse de la consommation un peu partout dans le monde, puis à un accroissement de la surproduction liée à l'incapacité d'écouler la totalité de la production, à une diminution des possibilités d'investissements menant à une suraccumulation du capital, puis à une tendance à la baisse du taux de profit qui marqua le restant de cette période. Si nous ne pouvons parler que d'une « tendance », c'est qu'encore une fois, les gouvernements des principaux États capitalistes ont trouvé de nouvelles façons de mettre en œuvre les influences contraires à celle-ci. Si les sections subséquentes de cette partie ont précisément comme objectif d'identifier les influences contraires qui font un grand usage du droit international, nous nous intéresserons pour le moment aux développements dans le secteur financier qui se sont surtout déployés grâce à des instruments juridiques, mais aussi à des outils de nature économique, mais relevant des systèmes nationaux, et notamment états-uniens. À cet égard, l'une des principales stratégies de Washington a été de miser sur une baisse importante des taux d'intérêt (ce qui a notamment eu un effet sur les taux hypothécaires), sur un assouplissement important des conditions de crédit, puis sur des produits financiers qui, sans nécessairement être nouveaux, se sont développés à un rythme extrêmement rapide pendant la période qui nous intéresse¹⁰¹. Il s'agissait donc de mettre en place des conditions permettant à la consommation d'augmenter malgré le fait que les salaires, en termes réels (c'est-à-dire en les comparant à l'inflation), stagnent depuis la fin des Trente glorieuses¹⁰². Il n'y a pas lieu ici de s'étendre sur ces nouveaux produits financiers¹⁰³, mais disons seulement que parmi leurs effets directs, nous pouvons noter une augmentation importante des prêts hypothécaires accordés à des ménages qui, auparavant, n'auraient jamais eu accès à ce genre de crédit à cause de leurs revenus insuffisants ou de leur historique de crédit. Malheureusement pour eux, les conditions de ces hypothèques étaient telles (par exemple, des taux relativement bas étaient accordés pour une période de quelques années seulement après lesquelles ceux-ci étaient augmentés de façon importante) qu'un très grand nombre de ceux-ci se virent dans l'incapacité de les rembourser et devaient déclarer faillite. En d'autres

¹⁰⁰ *Ibid* à la p 248.

¹⁰¹ Sur la façon dont la financiarisation et les nouveaux produits financiers ont eu comme effet de répondre à la suraccumulation du capital et de « repousser » le moment de la baisse des taux de profits : Özgün Sarimehmet Duman, « A Theoretical Framework for the Analysis of the Current Global Crisis : The Financial Market and the Real Economy » (2014) 25:1 *The Economic and Labour Relations Review* 240 à la p 244.

¹⁰² David M Kotz, « The Current Economic Crisis in the United States: A Crisis of Over-investment » (2013) 45:3 *Review of Radical Political Economics* 284 à la p 287.

¹⁰³ Foster et Magdoff, *supra* note 103 aux pp 39-62.

termes, après avoir utilisé le crédit à l'endroit des États du Tiers-monde pour se délester d'une partie du capital suraccumulé et créer des opportunités d'investissement et de profit, les banques occidentales (et les capitalistes en général) comptaient utiliser la même stratégie, mais cette fois avec les ménages occidentaux¹⁰⁴. Évidemment, cette situation ne pouvait durer et l'explosion des faillites des familles rendues incapables de rembourser les hypothèques aux nouveaux taux imposés (en plus d'autres facteurs reliés à la financiarisation extrême de l'économie états-unienne) a mené à la crise des « subprimes » de 2008-2009. Les effets de cette crise, il faut s'en souvenir, ont été d'autant plus importants qu'au même moment, de l'autre côté de l'Atlantique, l'Europe se débattait elle-même avec des crises financières (de nature différente, il faut le remarquer, celles-ci étant surtout liées à des situations de surendettement des États touchés) qui ont tour à tour ébranlé l'Irlande, l'Islande, la Grèce (dont nous allons reparler), l'Espagne, l'Italie et le Portugal et qui l'ont empêché de prendre le relais afin d'agir comme moteur économique.

La seconde raison qui nous oblige à parler de « tendance » est reliée au fait que selon les informations dont nous disposons sur l'évolution des taux de profit depuis le début de cette période (voir à cet effet notre mise en garde en introduction), les taux de profit des entreprises états-uniennes n'auraient pas été beaucoup plus bas que lors de la période précédente, sauf lors des périodes de crise qui ont marqué la période contemporaine (2001-2002 et 2008-2009)¹⁰⁵. Pendant ces périodes de crise toutefois, les taux de profit ont été beaucoup plus bas que pendant la période de croissance, certains trimestres (fin 2008, début 2009) montrant même des taux négatifs frôlant les 10%¹⁰⁶. Cependant, ces chiffres sur les profits des entreprises états-uniennes doivent être remis dans leur contexte et nous nous entendons généralement pour dire que, et pour la période récente à tout le moins, l'Europe a davantage de difficultés que les États-Unis à sortir de la période de crise des années 2008-2009 et à remettre son économie sur les rails. Le tableau 1 donne certains indices à cet effet malgré ses imperfections qui sont dues à l'indisponibilité de statistiques précises sur les taux de profits engrangés par les entreprises européennes. À propos de ce tableau, il faut d'abord dire qu'on considère généralement qu'il existe une certaine relation entre le taux de croissance d'un pays, les coûts unitaires de main-d'œuvre (CUMO) et le taux de profit, ces deux dernières données se trouvant dans une relation complémentaire vis-à-vis du premier. En gros, un taux de croissance moyen conjugué à des CUMO élevés signifiera un taux de profit assez bas, et vice et versa. Or, ce que les données compilées tendent à montrer pour les dernières années (2008-2014), c'est qu'à l'exception des années de crises (2008-2009), la croissance a été relativement égale ou supérieure à l'augmentation des CUMO aux États-Unis (ce qui tendrait à donner des taux de profits positifs, mais pas très élevés) alors qu'en

¹⁰⁴ McNally, *supra* note 38 aux pp 158-60; Vladimiro Giacché, « Marx, the Falling Rate of Profit, Financialization, and the Current Crisis » (2011) 40:3 *International Journal of Political Economy* 18 aux pp 26-27.

¹⁰⁵ Voir le tableau de Duménil et Lévy qui montrent une baisse de 1997 à 2007, mais baisse qui n'est pas radicale. Duménil et Lévy, à la p 152.

¹⁰⁶ Edward Yardeni et Joe Abbott, « S&P 500 Sectors & Industries Profit Margins » (2014), en ligne : Yardeni Research, Inc <www.yardeni.com>.

Europe, la situation a été moins préjudiciable au travail (voir notamment l'année 2012 où une décroissance de l'économie n'a pas empêché une augmentation significative des CUMO), ce qui induirait des taux de profits moyens extrêmement faibles, voire négatifs. Mais ce qui différencie ces deux espaces économiques, c'est la différence du taux de croissance, la zone euro connaissant, dans la période 2009-2014 (c'est-à-dire six ans) trois années de décroissance, entourée d'une année (2008) de croissance presque nulle (0,4%) et d'une autre (2014) avec un taux de croissance sous le 1%. La situation est semblable au Japon où cette période a été marquée par quatre années de décroissance, dont une (2009) pendant laquelle le recul s'est établi à 5,5%.

Ainsi, les taux de profits engrangés par les capitalistes états-uniens qui, sans atteindre les sommets des Trente glorieuses, ne sont pas catastrophiques, ne peuvent pas être pris comme étant représentatifs de ceux qu'obtiennent, depuis quelques années, ceux des autres États traditionnellement capitalistes. En d'autres termes, la première caractéristique de l'époque 1997 à aujourd'hui est d'être marquée par des crises à répétition qui rendent les taux de profit des entreprises états-uniennes, mais surtout européennes et japonaises très volatiles.

La seconde caractéristique est également visible dans le Tableau 1 et concerne évidemment le dynamisme de nouveaux concurrents, tout particulièrement ceux que l'on appelle les « pays émergents », et notamment la Chine. Nous avons déjà mentionné à son sujet que la part de ses exportations dans le monde était passée de 1,1% en 1982 à 3,3% en 1997. Cette part a, au cours des dix-sept ans qui ont séparé le début de la période (1997) à la dernière année pour laquelle les statistiques sont disponibles (2013), plus que triplé pour atteindre 11,7% des exportations mondiales. Pour cette période de 1997 à 2013, et si l'on rajoute à la Chine les trois pays dits « émergents » que sont le Brésil, l'Inde et la Russie, cette proportion est passée de 6,3% à 17,4%. En ce qui concerne les flux d'investissements directs à l'étranger, l'augmentation est encore plus impressionnante, pour la Chine à tout le moins. En effet, la part de ceux-ci est passée, pour ce pays, de 0,5% en 1997 à 8,6% en 2014¹⁰⁷, soit plus de dix-sept fois plus en parts relatives. C'est donc autant de parts de marchés que des possibilités d'investissements qui échappent aux entreprises états-uniennes, japonaises et européennes et cette concurrence accrue d'entreprises d'États comme la Chine, le Brésil ou la Russie, mais également d'ailleurs en périphérie, constitue la seconde caractéristique de cette période. Plus précisément, celle-ci consiste en une concurrence beaucoup plus féroce qui entraîne une surproduction de plus en plus importante qui elle-même se matérialise par une sous-utilisation considérable des capacités productives des anciennes puissances capitalistes¹⁰⁸. Elle rend également plus difficiles certaines des influences contraires à la baisse du taux de profit, et plus particulièrement celle de par laquelle nous élargissons son marché grâce au commerce

¹⁰⁷ CNUCED, *World Investment Report 2015*, 2015 aux pp A-3-A-6, en ligne : CNUCED <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf>; CNUCED, *World Investment Report 2003*, 2003 aux pp 249, 151, en ligne : CNUCED <http://unctad.org/en/docs/wir2003light_en.pdf>.

¹⁰⁸ Voir le tableau évocateur de Durand et Légé à propos des industries états-uniennes : Cédric Durand et Philippe Légé, « Over-accumulation, Rising Costs and “Unproductive” Labor : The Relevance of the Classic Stationary State Issue for Developed Countries » (2014) 46:1 *Review of Radical Political Economics* 35 à la p 40.

TABLEAU 1 : Taux de croissance annuel; taux d'augmentation des coûts unitaires de main-d'œuvre (2008-2009)¹⁰⁹

%croissance %CUMO	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
États-Unis	-0,3 2,2	-2,8 4,3	2,5 1,8	1,8 2	2,8 0,5	2,2 ***	2,4 ***	2,5 ***
Zone euro UE-28**	0,4 0,9	-4,4 1,7	2,0 0,4	1,6 0,6	-0,7 3,0	-0,4 ***	0,8 ***	1,5 ***
dont Allemagne	1,1 2,1	-5,1 6,7	4,0 -1,9	3,3 0,9	0,7 2,8	0,5 ***	1,6 ***	1,6 ***
Japon	-1,0 1,7	-5,5 1,1	4,7 -1	-0,6 2,1	2,0 -0,9	1,5 ***	-0,1 ***	0,8 ***
Chine	9,6 ***	9,2 ***	10,4 ***	9,3 ***	7,7 ***	7,7 ***	7,4 ***	6,8 ***
Russie	5,2 ***	-7,8 ***	4,5 ***	4,3 ***	3,4 ***	1,3 ***	0,6 ***	-3,4 ***

* Projections.

** Les données pour la zone euro étant indisponibles pour la croissance des coûts unitaires de main-d'œuvre, nous avons choisi de présenter ceux de l'Union européenne à 29.

En gras : les différences positives entre le taux de croissance et l'augmentation des coûts unitaires de main-d'œuvre lorsque cette différence est égale ou supérieure à 0,5%.

¹⁰⁹ Pour les taux de croissance annuels 2008 à 2012 (sauf Chine 2012), voir OCDE, *Panorama des statistiques de l'OCDE : Économie, environnement et société 2014*, 2014 à la p 37, en ligne : OCDE <www.oecd-ilibrary.org/fr/economics/panorama-des-statistiques-de-l-ocde-2014_factbook-2014-fr>; pour les taux de croissance 2013-2015 (plus Chine 2012), voir FMI, *World Economic Outlook : Legacies, Clouds, Uncertainties*, octobre 2014 à la p 2, en ligne : FMI <www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/02/>; voir également FMI, *Perspectives économiques mondiales*, mise à jour, juillet 2015; pour les coûts unitaires de la main d'œuvre (UE-28 et Allemagne; économie totale, calculé en monnaie locale) voir OCDE, *Panorama des statistiques de l'OCDE : Économie, environnement et société 2014* à la p 47, en ligne : OCDE <www.oecd-ilibrary.org/fr/economics/panorama-des-statistiques-de-l-ocde-2014_factbook-2014-fr>; pour les coûts unitaires de la main d'œuvre (États-Unis, Japon; secteur manufacturier seulement, calculé en monnaie locale) voir United States Department of Labor, « International Labor Comparisons », en ligne : BLS <www.bls.gov/fls/#tables>.

international et aux investissements directs internationaux. Enfin, il est important de faire remarquer que ce portrait ne fait que donner un indice de la situation actuelle, et que rien ne laisse présager que la situation ne va pas aller en empirant (du point de vue des États-Unis, des puissances européennes et du Japon) et que l'explosion de la place prise par les « émergents » au cours des deux dernières décennies, voire un peu moins, ne va pas se poursuivre.

TABLEAU 2 : Proportion des exportations de marchandises dans le monde (1997 et 2013)¹¹⁰

Pays	1997	2013
Brésil	0,9%	1,2%
Chine	3,3%	11,7%
Inde	0,6%	1,7%
Russie	1,5%	2,8%
Total 4 pays	6,3%	17,4%

Ce sont donc ces deux caractéristiques de la période contemporaine qui nous amènent à reprendre les influences contraires à la baisse du taux de profit en mettant en exergue la façon dont celles-ci utilisent le droit international pour leur mise en œuvre. Bien que nous nous concentrerons sur les influences contraires qui, à ce jour, sont encore utilisées, un certain nombre d'entre elles, comme nous le verrons, sont mises en œuvre grâce à des règles ou des institutions de droit international qui existaient avant le début de la période contemporaine.

B. Intensification de l'exploitation du travail et baisse du salaire

Les deux premières influences contraires qui sont l'intensification de l'exploitation du travail et la baisse du salaire peuvent ici être traitées ensemble, car ce sont essentiellement les mêmes mécanismes du droit international qui sont utilisés pour les mettre en place. Nous avons vu que Marx parle très peu de la seconde et estime que la première vient de deux mécanismes, à savoir la prolongation de la journée de travail et l'augmentation de la productivité. Cette explication nous force à mettre un bémol sur ce point du fait qu'en ce début de XXI^e siècle, ce n'est plus autant par la prolongation de la journée de travail à proprement parler qu'on assure l'intensification de l'exploitation des travailleurs, mais bien par l'état de concurrence

¹¹⁰ Organisation mondiale du commerce, *Statistiques du commerce international 2013*, 2013, en ligne : WTO <www.wto.org/french/res_f/statis_f/its2013_f/its2013_f.pdf>.

qu'on va créer entre eux de différentes façons, dont certaines sont directement reliées au droit international. Nous verrons que c'est aussi (notamment) par cette concurrence que les salaires sont gardés à des niveaux les plus minimes possible.

Cette concurrence se situe d'abord sur le plan international et se crée notamment du fait que la libéralisation du commerce, qui compte fortement sur le régime mis en place par l'OMC, mais aussi sur les différents accords de libre-échange qui permettent aux capitalistes d'installer des unités de production là où les coûts seront les plus bas et de pouvoir en exporter les extrants dans les pays voisins dont les barrières tarifaires ont été grandement diminuées. Cette situation permet aux capitalistes de mettre une pression importante sur les travailleurs en les menaçant de délocaliser les unités de production s'ils sont trop exigeants quant à leurs conditions de travail. Évidemment, le fait que le travail, au contraire des marchandises et du capital, soit cantonné à l'intérieur d'un espace national prive les travailleurs d'une stratégie alternative qui consisterait à suivre le capital fuyant ou, à tout le moins, à s'installer là où les conditions de travail sont les meilleures. Bien entendu, le fait que le monde soit géographiquement et juridiquement divisé en États qui possèdent la prérogative de contrôler l'immigration et que les règles de droit international qui encadre l'immigration et les mouvements d'individus soient beaucoup moins « mondialisées » et libéralisées que celui du commerce contribue à accentuer cette pression sur le facteur travail.

En plus de l'OMC, le FMI (à l'instar d'autres institutions financières telles que la Banque centrale européenne [BCE]) est une autre institution internationale dont la pratique a régulièrement comme effet de mettre une pression importante sur les travailleurs. Pour bien en comprendre le rôle, il faut d'abord réaliser que bien qu'ils n'obligent pas les États membres à adopter certaines politiques économiques, les Statuts du Fonds ainsi que la pratique de celui-ci à travers le temps a fini par lui permettre d'avoir un pouvoir de surveillance économique important sur eux, et plus particulièrement sur ceux qui se trouvent dans une position de faiblesse face au capital. Ses statuts prévoient premièrement que les États membres doivent se plier à une consultation annuelle de la part du Fonds¹¹¹, consultations qui a autant une valeur descriptive que normative, c'est-à-dire qu'ils vont régulièrement recommander l'adoption de politiques. Ces consultations, dont les bons résultats constituent souvent des préalables à l'octroi de prêt par le FMI, sont aussi réputées avoir une influence non négligeable sur le marché du crédit international, ce qui est important pour que les États puissent obtenir des prêts à des taux avantageux¹¹². Ensuite, nous l'avons vu, le Fonds a fini par prendre un rôle important de gestion de la dette¹¹³, c'est-à-dire

¹¹¹ FMI, *Statuts du Fonds monétaire international*, 22 juillet 1944, art IV(3)(b) (entrée en vigueur : 27 décembre 1945).

¹¹² Pour un résumé de celle-ci : Marcel Fratzscher, et Julien Reynaud, « IMF Surveillance and Financial Markets – A Political Economy Analysis » (2011) 27:3 *European Journal of Political Economy* 405 à la p 407.

¹¹³ Pour une analyse plus exhaustive du rôle du FMI dans la gestion de la dette du Tiers-monde que celle qui sera faite ici : Christian Deblock et Samia Kazi Aoul, *La dette extérieure des pays en développement*, Sainte-Foy (Qc), PUQ, 2001.

qu'il a mis en place plusieurs programmes ayant comme fonction d'offrir des prêts à des taux avantageux à des États rendus incapables d'emprunter sur les marchés privés¹¹⁴. Dans la même veine, il a également adopté un certain nombre d'initiatives (l'Initiative en faveur des pays pauvres très endettés dans les années 1990, puis l'Initiative d'allègement de la dette multilatérale à partir de 2005) permettant l'annulation d'une certaine partie de la dette. Bien évidemment, pour profiter de ces « opportunités », les États doivent, dans tous les cas, s'engager à respecter un certain nombre de conditionnalités qui sont autant de politiques économiques qui, selon le Fonds, sont réputées être en mesure d'aider l'État à rétablir sa situation déficitaire. Enfin, le FMI joue également un rôle d'« assistance » pour les États souffrant d'importants problèmes de balance des paiements. Encore une fois, l'« aide » du Fonds est accompagnée de conditions que l'on consigne dans l'*Accord de confirmation* qui est le document détaillant les conditions de l'intervention du Fonds en échange duquel nous permettons à l'État d'obtenir une ligne de crédit (le « prêt ») supérieure à ce qui est normalement permis.

Le Fonds possède donc plusieurs mécanismes permettant de mettre une pression énorme sur ses États membres les plus fragiles et ainsi les forcer à adopter les politiques que lui-même estime efficaces. Nous parlerons dans une section ultérieure du fameux « Consensus de Washington » qui a guidé durant plusieurs années les politiques imposées par le Fonds (et dont les grandes orientations continuent à inspirer ces politiques malgré certains changements cosmétiques), mais contentons-nous de dire pour le moment que l'une des exigences régulières du Fonds consiste justement en une attaque contre les travailleurs en incitant les États à trouver des façons de réduire leurs salaires, le prétexte étant évidemment qu'ils doivent rendre leur économie plus compétitive.

Nous avons évoqué très rapidement la crise grecque qui perdure jusqu'à ce jour. Or, il appert justement que les travailleurs grecs constituent probablement le meilleur exemple récent pour illustrer notre propos, eux qui ont fait dès le début de la crise les frais des négociations entre Athènes et le FMI. En effet, si le document envoyé par la Grèce au FMI le 3 mai 2010 dans l'espoir de recevoir l'aide du Fonds (et de la BCE) contenait plusieurs mesures d'austérité s'attaquant directement aux travailleurs telles qu'une réduction du nombre des employés de l'État (dont les nouveaux chômeurs allant ainsi gonfler une armée industrielle de réserve dont le rôle, en économie capitaliste, est évidemment de mettre les chercheurs d'emplois en compétition les uns envers les autres, ce qui a comme effet immédiat de créer une nouvelle pression à la baisse sur les salaires), des modifications du code du travail allant dans le sens du renforcement des rapports de force patronaux au moment des négociations de conventions collectives, etc.¹¹⁵. Malheureusement pour les travailleurs grecs, et bien que le Fonds ait plutôt bien réagi au rapport, il a quand

¹¹⁴ James M Boughton, « Lending to and for the Poor : How the IMF's Role Has Evolved » dans James M Boughton et Domenico Lombardi, dir, *Finance, Development and the IMF*, Oxford, Oxford University Press, 2009, 51 à la p 53.

¹¹⁵ FMI, *Greece: Request for Stand-By Arrangement*, IMF Country Report No 10/111, mai 2010, en ligne : IMF <<https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2010/cr10111.pdf>> [*Request for Stand-By Arrangement*].

même trouvé que le gouvernement n'était pas allé assez loin à son goût sur certains sujets, et notamment celui du traitement des travailleurs. En effet, à son avis :

[L]e succès à long terme du programme dépend de réformes profondes et structurelles complètes – *notamment pour rendre les marchés du travail plus flexibles*, pour éliminer les obstacles omniprésents à l'entrée du capital et à la mise en place d'une saine compétition économique, ainsi que d'une réforme des entreprises d'État. Sans de telles réformes, la Grèce ne sera pas en mesure de restaurer la compétitivité, la croissance et les revenus réels vont demeurer stagnants, le chômage restera élevé et le fardeau de la dette va finir par être intenable. [...]

Les autorités [grecques] ont le sentiment que les réformes ayant comme objectifs de stimuler la productivité seront l'élément clef pour restaurer la compétitivité et que le niveau des salaires dans le secteur privé ne constitue pas un véritable problème à cet égard. Par conséquent, elles ont décidé de ne pas étendre l'élimination des 13^e et 14^e salaires au secteur privé [qui constituait l'une des principales mesures pour diminuer la masse salariale dans le secteur public], ni de prendre d'autres mesures gouvernementales pour provoquer une baisse des salaires. *Le personnel est d'accord pour dire que ces réformes sont cruciales, mais croit – compte tenu du temps qui sera nécessaire pour mettre celles-ci en place – qu'il est aussi nécessaire de s'assurer d'une baisse des salaires dans le secteur privé afin de restaurer la compétitivité*. Le personnel est d'accord pour dire que des réductions de salaire vont probablement survenir sans de telles mesures gouvernementales du fait du déclin des activités économiques et des pressions qu'aura à faire face le marché du travail au cours des prochaines années, mais de telles mesures devraient être envisagées si tel n'était pas le cas¹¹⁶. [Nos italiques.]

Le programme proposé par Athènes identifiait donc des réformes qui étaient inévitables aux yeux du FMI, mais n'allaient pas assez loin pour ses experts, notamment à propos de la baisse des coûts reliés au travail.

Pour répondre aux exigences du FMI, le gouvernement a annoncé une réforme des salaires minimums (et notamment l'introduction d'un « sous-salaire minimum » équivalent à 84% du salaire minimum régulier pour les employés de moins de 25 ans; et de 70% pour ceux entre quinze et dix-huit ans¹¹⁷), la réduction des primes de surtemps en permettant, notamment l'augmentation du nombre d'heures pouvant être travaillées avant de recevoir celles-ci, ainsi que des modifications importantes à la réglementation régissant les négociations des conventions collectives de manière à favoriser la partie patronale lors de celles-ci.

¹¹⁶ *Ibid* aux pp 42-43.

¹¹⁷ FMI, *Greece : First Review Under the Stand-By Arrangement*, IMF Country Report No 10/286, septembre 2010 à la p 14, en ligne : IMF <<https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2010/cr10286.pdf>>.

C. Le commerce extérieur (et la découverte/la création de nouveaux marchés)

L'une des influences contraires les plus en lien avec le droit international est celle qui consiste à augmenter le commerce extérieur, les nouveaux marchés permettant l'écoulement des surplus de production. Évidemment, une condition doit être remplie pour qu'une entreprise ou une économie nationale puisse exporter sa production, condition que Marx met bien en relief dans le passage suivant.

Les capitaux placés dans le commerce extérieur peuvent procurer un taux de profit plus élevé, parce qu'ils concurrencent des marchandises que les autres pays ne produisent pas avec les mêmes facilités, en sorte que le pays plus avancé vend ses marchandises au-dessus de leur valeur, bien que meilleur marché que les pays concurrents¹¹⁸.

La production exportée doit donc être plus compétitive, c'est-à-dire produite à moindre coût que celle du territoire importateur, mais également que celle des autres pays qui cherchent à exporter sur ce même territoire. Se dégage donc cette compétition qui est centrale à la rhétorique permettant de mettre la pression sur les travailleurs dont nous parlions précédemment.

Par ailleurs, si nous élargissons un peu la compréhension qu'avait Marx de ce concept de commerce extérieur, nous pouvons facilement inclure la découverte de nouvelles possibilités d'investissements qui vont constituer des débouchés pour les capitaux suraccumulés. En effet, l'exportation de capital est d'une double utilité pour maintenir, voire augmenter le taux de profit, car en plus de permettre de désengorger un espace national d'une partie de son capital, elle donnera à celui-ci la possibilité de choisir l'endroit où son activité sera le plus profitable. Cette opportunité augmente, encore une fois, la capacité qu'a le capital de mettre les travailleurs en situation de concurrence en menaçant de délocaliser la production si ceux-ci s'avèrent être trop tenaces dans leurs revendications.

Cette influence contraire est directement reliée à l'explosion des différents traités visant la libéralisation des échanges, dont la majorité contient également des dispositions concernant la libéralisation des capitaux. Deux tendances peuvent être identifiées au sujet de ces traités. La première est celle qui s'incarne dans le multilatéralisme et les différents accords de l'OMC et qui tendent à mettre en place une sorte de *level playing field* alors que la seconde est plutôt perceptible dans le régionalisme et le bilatéralisme, c'est-à-dire dans ces accords entre deux ou plusieurs pays. Or, si le multilatéralisme a eu le vent dans les voiles tout au long des années 1990 (c'est-à-dire tout de suite après la chute du mur de Berlin) avec la fin des négociations du cycle d'Uruguay permettant la création de l'OMC, entrée en fonction le premier janvier 1995, depuis les premières années des années 2000, ce sont plutôt le régionalisme et le bilatéralisme qui constituent les principaux moteurs de la

¹¹⁸ Marx, *Livre III*, *supra* note 11 à la p 1583.

libéralisation des biens, des services et des investissements¹¹⁹. Ce mouvement vers une configuration régionale de l'économie n'est pas surprenant et peut s'expliquer par cette logique de compétition entre les capitalismes nationaux qui cherchent à ouvrir des espaces économiques pour leur production et leurs capitaux excédentaires, mais tout en excluant celle et ceux des autres États. Ainsi, une analyse comme la nôtre peut nous mener à croire que le multilatéralisme tel que consacré par l'OMC est une exception historique explicable par la nécessité de mettre en place des règles minimales pour tout le monde (à l'époque du *GATT* de 1948 puis à celle qui a mené à la création de l'OMC, deux époques caractérisées par l'optimisme et des taux de profit relativement élevés), mais que la véritable tendance serait plutôt celle du régionalisme où chacun des États ou des blocs impérialistes cherche à se construire une zone privilégiée de laquelle sont exclus ses principaux compétiteurs. Sur le long terme, il s'agit même d'une tendance que l'on retrouve autant dans les politiques coloniales que dans la doctrine Monroe qui cherchaient à asseoir des privilèges exclusifs sur une zone déterminée en excluant les compétiteurs. Aujourd'hui, il semble bien que cette tendance soit d'autant plus d'actualité du fait de l'arrivée des nouveaux concurrents dont nous avons précédemment parlé, l'*Accord de partenariat transpacifique*, conclu en octobre 2015 entre plusieurs États de la région mais excluant la Chine, étant probablement le meilleur et le dernier exemple d'accords pouvant être compris avec une telle grille.

Le droit économique contient d'autres institutions que l'OMC dont la pratique a comme effet de favoriser la création de nouvelles possibilités d'investissements pour le capital suraccumulé, la plus importante d'entre elles étant possiblement, encore une fois, le FMI. Nous avons vu jusqu'à quel point cette institution a la capacité d'influencer les politiques étatiques économiques. Or il appert que durant une longue période, les politiques dont le Fonds faisait la promotion étaient conformes à ce que John Williamson avait appelé en 1989 le « Consensus de Washington¹²⁰ », terme qui est resté célèbre pour désigner les politiques néolibérales qui faisaient presque figure de dogme dans la communauté des économistes (et des politiciens occidentaux) au cours des années 1980 et 90. S'il est encore pertinent d'y référer même si nous étions rendus, selon certains auteurs¹²¹, à l'époque du « post » Consensus de Washington, c'est que même si l'on a, dans une certaine mesure (et seulement dans une certaine mesure), réhabilité le rôle de l'État dans la gestion de l'économie et mis un peu d'effort pour épargner les « pauvres » des effets pervers des programmes économiques imposés et découlant dudit Consensus, plusieurs des formules qui étaient promues à l'époque le sont encore aujourd'hui – et nous n'avons, pour s'en convaincre, qu'à regarder les programmes qui sont imposés à des États comme la Grèce, l'Italie, l'Espagne ou le Portugal pour s'en convaincre.

¹¹⁹ Au moment d'écrire ces lignes, les négociations du cycle de Doha, entamées en 2001 et qui devait se terminer en 2005, sont bloquées faute d'accord entre les membres de l'Organisation sur plusieurs sujets, dont la libéralisation des produits agricoles, des services et des produits non-agricoles.

¹²⁰ John Williamson, « A Short History of the Washington Consensus » (2009) 15 *Law and Business Review of the Americas* 7 [Williamson].

¹²¹ Nancy Birdsall et Francis Fukuyama, « The Post-Washington Consensus – Development after the Crisis » (2011) 90:2 *Foreign Aff* 45.

Des dix éléments identifiés par Williamson comme formant ledit Consensus, plusieurs avaient ouvertement comme objectif de faciliter l'entrée et la sortie du capital dans les pays appliquant la réforme. Cette liste contient en effet à la fois la libéralisation de l'entrée des investissements directs étrangers et une déréglementation assez large des activités économiques dont l'objectif était justement de « réduire les barrières à l'entrée et à la sortie¹²² » du capital, mais aussi, et bien évidemment, des biens. [Notre traduction.] Ces différents aspects du Consensus (mais également du « post-Consensus »), pris ensemble, sont centraux parce qu'ils garantissent la mobilité de la totalité des investissements, qu'ils soient des investissements directs, faits indistinctement dans les secteurs productif ou financier (notamment les banques et les assurances), ou encore des investissements de portefeuille, beaucoup plus volatils. L'effet de la déréglementation est bien sûr d'éliminer, autant que possible, les règles que les investisseurs voient comme étant des entraves aux investissements, mais qui, en réalité, permettaient aux États de faire en sorte que les investissements maximisent leurs effets positifs pour la société. De son côté, la libéralisation permet au capital d'aller et de venir comme bon lui semble afin de profiter des opportunités lui permettant une maximisation à court terme de son taux de profit.

Cette déréglementation et cette libéralisation des capitaux sont aussi accompagnées de la libéralisation des échanges (de biens et de services). Elles viennent aussi de manière parallèle à la promotion de la privatisation des entreprises détenues par l'État. Ces privatisations, lorsqu'elles sont imposées à des États comme la Grèce ou l'Argentine, visent plusieurs secteurs allant des systèmes de transport en commun ou les infrastructures d'eau potable¹²³ qui constituent de nouveaux secteurs où le capital « suraccumulé » peut désormais trouver un créneau. Ainsi, si le projet de privatisations tous azimuts proposé par le Consensus de Washington et par le FMI a souvent été critiqué comme étant fondamentalement guidé par des dimensions idéologiques néolibérales (c'est-à-dire le fantasme idéologique selon lequel l'État n'a rien à voir dans l'économie¹²⁴), il semble bien qu'au contraire, il a été (et est encore) d'abord et avant tout guidé par des impératifs matériels du capitalisme, et particulièrement la nécessité pour celui-ci de trouver constamment de nouvelles possibilités d'investissements pour son capital.

D'autres dimensions du droit international doivent également retenir notre attention. Il s'agit de règles ou de régimes du droit international qui légitiment dans certaines circonstances le renversement de régimes réfractaires à une ouverture économique, pas assez avenants à l'endroit du capital international ou trop instables pour que des investissements rentables puissent y être faits, voire qui permettent la destruction de pays qu'il faudra bien évidemment reconstruire (reconstruction qui signifie évidemment des possibilités importantes d'investissements) une fois les dommages faits. Si l'on dit que ces règles « légitiment » cette violence impérialiste,

¹²² Williamson, *supra* note 120 à la p 10.

¹²³ Rhodante Ahlers, « Fixing and Nixing : The Politics of Water Privatization » (2010) 42:2 *Review of Radical Political Economics* 213.

¹²⁴ C'est ce qu'écrit par exemple Carlos Aguiar de Medeiros, « Asset-Stripping the State : Political Economy of Privatization in Latin America » (2009) 55 *New Left Review* 109.

c'est que contrairement à celles du droit économique international, elles n'ont pas comme objet d'encadrer cette violence à proprement parler, mais plutôt de lui donner un prétexte ou une justification juridique.

Parmi les nombreux exemples que nous a fournis l'actualité internationale des dernières années, celui de l'intervention des puissances occidentales et de l'ONU suite au deuxième tour des élections ivoiriennes de 2010-2011 sera celui que nous allons utiliser. Cette intervention nous permet en effet de comprendre comment nous pouvons mobiliser et utiliser un discours « droits-de-l'homme » afin de mettre en place un gouvernement le plus proche possible des intérêts capitalistes occidentaux. Rappelons que ce deuxième tour mettait aux prises le chef d'État déjà en fonction Laurent Gbagbo de tendance gauchisante et opposant historique à la famille politique de Félix Houphouët-Boigny, lui-même allié historique de la France¹²⁵, à Alassane Ouattara, économiste formé aux États-Unis et ancien directeur adjoint du FMI et qui était, nous le concevons, le candidat préféré du capital. La tenue de ces élections¹²⁶, il faut le mentionner, s'est faite dans des conditions plutôt exceptionnelles, une grande partie du nord et de l'ouest du pays étant alors occupée depuis 2002 par une guérilla proche d'Alassane Ouattara et dans laquelle la liberté d'expression était extrêmement limitée, ce qui eût des conséquences importantes sur les résultats, mais qui ne sembla pas trop émuvoir les États occidentaux¹²⁷.

Il est important ici de souligner que la *Constitution ivoirienne* donne des fonctions à deux organes au moment des élections, à savoir la Commission électorale indépendante (CEI) et le Conseil constitutionnel. En résumé, la CEI est chargée de l'organisation des élections et de la divulgation des résultats préliminaires¹²⁸ alors que le Conseil constitutionnel doit entendre les recours des différentes parties¹²⁹ et confirmer ou infirmer les résultats préliminaires annoncés par la CEI¹³⁰. Ce sont donc les résultats de ce dernier qui sont et doivent être considérés comme étant les résultats officiels. Or il s'avère justement que les résultats de la CEI, qui avait donné Ouattara gagnant, ont été renversés par le Conseil constitutionnel après que cinq recours institués par Gbagbo aient été reçus positivement. Pourtant, et avant même que ces résultats définitifs aient été annoncés par le Conseil, la France, les États-Unis et le CSNU ont pris différentes mesures pour appuyer Ouattara évoquant implicitement le

¹²⁵ André-Julien Mbem, *Laurent Gbagbo : L'intellectuel et le politique*, Paris, L'Harmattan, 2010.

¹²⁶ Le reste de cette analyse reprend en grande partie les thèses développées dans : Robert Charvin, *Côte d'Ivoire 2011 : La bataille de la seconde indépendance*, Paris, L'Harmattan, 2011 [Charvin].

¹²⁷ Charvin rapporte ceci : « [u]ne partie du territoire ivoirien a donc été soumis exclusivement à la propagande de l'opposition au Président sortant et au FPI privés de toute liberté d'expression, malgré les demandes du CNCA. L'inégalité de fait entre les forces politiques était donc flagrante sans susciter la moindre critique occidentale. L'ensemble de la campagne médiatique a donc été déséquilibrée et donc a favorisé les adversaires du candidat sortant, ce qui n'est pas habituel dans les pays du Sud ! » : Charvin, *supra* note 126 à la p 96.

¹²⁸ *Ordonnance portant ajustement du Code Électoral pour les élections générales de sortie de crise*, art 24, en ligne : EUEOM <http://eueom.eu/files/dmfile/ordonnance-ajustement-du-code-electoral_fr.pdf>.

¹²⁹ *Ibid*, art 25.

¹³⁰ « *Le résultat définitif de l'élection du Président de la République est proclamé*, après examen des réclamations éventuelles, par le Conseil Constitutionnel et publié selon la procédure d'urgence, dans les sept (07) jours à compter de la réception des procès verbaux », *ibid*, art 27. [Nos italiques.]

principe de légitimité démocratique. Par exemple, dans sa Résolution 1975, le Conseil exhortait « toutes les parties et tous acteurs [sic] ivoiriens à respecter la volonté du peuple et l'élection d'Alassane Dramane Ouattara à la présidence de la Côte d'Ivoire » ainsi que Laurent Gbagbo « à se retirer immédiatement¹³¹ ». Pourtant, nous le répétons, au moment de cette résolution, les résultats finaux et définitifs n'avaient pas encore été annoncés. Bref, utilisant des institutions de droit international (le Conseil de sécurité) une rhétorique axée sur la légitimité démocratique, ces États ont pris fait et cause pour leur candidat et ce, à l'encontre de la *Constitution* du pays. Plus encore, dans la situation tendue qui était celle du pays et qui perdurait depuis au moins huit ans, il n'est pas surprenant que des violences aient éclaté, les deux candidats se présentant comme étant le président élu. Bien que des exactions aient été commises par des partisans de l'un et l'autre des candidats, le droit international (pénal dans ce cas) a encore une fois été mis au service du capital lorsque Gbagbo a été mis en accusation par le procureur de la Cour pénale internationale, puis arrêté et transféré à La Haie. Fait à noter, aucune accusation de ce type n'a été portée contre des sympathisants d'Ouattara ou contre celui-ci.

D. La diminution du prix des éléments constitutifs du capital constant

Une autre influence contraire consiste à réduire le coût des éléments constitutifs du capital constant (par exemple, les matières premières entrant dans le processus de fabrication ainsi que l'énergie nécessaire pour le mettre en branle) et, par conséquent, leur proportion par rapport au capital variable. À cet égard, en plus du droit international économique, et plus particulièrement les règles sur la protection de l'investissement qui permettent au capital de s'installer dans les pays richement dotés de ces différentes ressources avec un minimum de risques, nous pouvons également identifier un certain nombre de règles qui, au cours des dernières années, ont été utilisées pour légitimer un accès à celles-ci, les guerres états-uniennes contre l'Afghanistan et de l'Irak nous fournissant à cet égard deux des meilleurs exemples des dernières années.

La principale explication donnée pour justifier l'intervention en Afghanistan concernait, nous nous en rappelons, l'exercice de la légitime défense préventive exercée par les États-Unis à la suite du 11 septembre 2001¹³² et afin de prévenir que de telles attaques se répètent. Des débats dans la communauté juridique ont évidemment eu lieu sur la question de savoir si l'on pouvait exercer ce droit à la légitime défense sur le territoire d'un État qui n'était pas à l'origine de la première agression (l'acteur à l'origine des attaques de New York et de Washington n'étant qu'un groupe installé en Afghanistan, et non l'Afghanistan en tant que sujet juridique du droit international à proprement parler); puis quant à savoir si ce droit à la légitime défense pouvait se faire de manière préventive, c'est-à-dire avant que se produise une

¹³¹ *La situation en Côte d'Ivoire*, Rés CS 1975, Doc off CS NU, 6508^e sess, Doc NU S/RES/1975 (2011), aux para 1 et 2.

¹³² Christopher Greenwood, « International Law and the Pre-emptive Use of Force : Afghanistan, Al-Qaeda, and Iraq » (2003) 4 *San Diego International Law Journal* 7.

(future) attaque¹³³. Dans les deux cas, une résistance non négligeable aux thèses états-uniennes est apparue, en réponse de quoi Washington a cherché d'autres motifs pouvant justifier l'attaque, le plus important étant développé autour de la promotion des droits humains et notamment des droits des femmes qui étaient, disait-on, violés par les talibans. Cette utilisation a évidemment eu comme effet de scinder l'opposition à la guerre et notamment de museler la résistance qui aurait pu, autrement, venir notamment des mouvements féministes¹³⁴. Ainsi a-t-on réussi à utiliser des règles de droit international pour justifier l'attaque contre l'Afghanistan.

Ces arguments apportés ont-ils vraiment été centraux dans la décision d'intervenir militairement en Afghanistan? Dans quelle mesure cette décision a-t-elle vraiment été prise afin de défendre le peuple états-unien contre des futures attaques d'Al-Qaïda? Afin de défendre les droits des femmes? De promouvoir la démocratie? Nous ne souhaitons pas répondre à ces questions, mais même en postulant la bonne foi des décideurs états-uniens, il n'est pas banal de rappeler que l'une des premières mesures prises suite à la chute des talibans et leur remplacement par une élite proche de l'Occident a été de modifier le code minier afin de faciliter l'accès des entreprises étrangères aux ressources minières du pays¹³⁵. Comble du hasard (!), nous apprenons justement, en juillet 2010, que des réserves de minéraux (tel que de cuivre, de l'or, du cobalt et de lithium) valant possiblement près d'un trillion (c'est-à-dire mille milliards) de dollars auraient été trouvées en Afghanistan¹³⁶. Bien sûr, grâce à leur présence et, surtout, au nouveau code minier et au gouvernement plus « sensible » à leurs intérêts que ne l'étaient les talibans, les capitalistes des États ayant participé à l'agression auront leur large part du pactole.

Le cas irakien, pour sa part, est particulier en ce sens que bien que l'attaque de ce pays en 2003 ait été faite sans l'aval du Conseil de sécurité et était donc illégale au regard du droit international¹³⁷, des efforts importants ont quand même été faits pour que l'agression puisse être justifiée par celui-ci¹³⁸, plusieurs arguments découlant

¹³³ John Quigley, « The Afghanistan War and Self-Defense » (2003) 37:2 Valparaiso University Law Review 541.

¹³⁴ Engle, « Suppression of Critique », *supra* note 6; Karen Engle, « "Calling in the Troops" : The Uneasy Relationship Among Women's Rights, Human Rights, and Humanitarian Intervention » (2007) 20 HarvHum Rts J 189.

¹³⁵ Esther Rouleau, « Les institutions financières internationales, l'exploitation de ressources naturelles et la réforme du secteur minier en Afghanistan », septembre 2012 [non publié, archivé au Centre interdisciplinaire de recherche en développement international et société].

¹³⁶ Stanley McChrystal, « The Discovery of Mineral Ressources in Afghanistan : Oppostunity or Curse? » (2011) 6 Yale J Int'l Aff 11.

¹³⁷ Notons toutefois que certains auteurs, surtout états-uniens, ont estimé que la paragraphe 13 de la *Résolution no° 1441 concernant la situation entre l'Iraq et le Koweït* du CSNU qui « [r]appelle, dans ce contexte, qu'il a averti à plusieurs reprises l'Irak des graves conséquences auxquelles celui-ci aurait à faire face s'il continuait à manquer à ses obligations » pouvait être interprété comme permettant le recours à la force au cas où l'Irak ne se plait pas aux exigences du Conseil en matière d'inspection du potentiel nucléaire du pays. Voir *Résolution no° 1441 concernant la situation entre l'Iraq et le Koweït*, Rés CS 1441, Doc off CS NU, 2002, Doc NU S/RES/1441 (2002) au para 13.

¹³⁸ Mary Ellen O'Connell, « La doctrine américaine de l'intervention en Iraq » (2003) 44 AFDI 3; Massimo Iovane et Francesca De Vittor, « La doctrine européenne et l'intervention en Iraq » (2003) 44 AFDI 17.

encore une fois du droit international ayant été évoqués afin d'essayer de donner un semblant de légitimité (sinon de légalité) à l'attaque. En effet, après que les arguments faisant état des liens entre le régime baasiste et Al-Qaïda aient été suffisamment déconstruits pour en montrer la fausseté indubitable et, ainsi, invalider le recours à la légitime défense rapidement utilisée après le 11 septembre 2001, les États-Unis et leurs alliés ont tour à tour cherché à justifier celle-ci par des arguments « droits-de-l'hommistes » (le principe de la légitimité démocratique qui était bafoué, le non-respect des droits des femmes, etc.), par le non-respect des obligations de Bagdad en matière de droit nucléaire (et plus précisément son soi-disant refus de collaborer avec les inspecteurs de l'Agence internationale de l'énergie atomique)¹³⁹, etc. Avec le recul, il est apparu très clairement que le principal motif (et peut-être même le seul) de l'invasion avait plutôt à voir avec l'accès aux extraordinaires réserves pétrolières du pays¹⁴⁰. Quoiqu'il en soit, et sous un argumentaire « droits-de-l'hommiste » que plusieurs ont acheté, nous avons encore une fois assisté à une agression qui a fait près de cent vingt-cinq mille civils¹⁴¹.

L'argument que nous avons cherché à défendre en utilisant ces deux cas de la guerre en Afghanistan et en Irak est le suivant : non seulement le droit international encadre-t-il directement la reproduction du capitalisme en favorisant certaines influences contraires qui sont impératives au maintien de son taux de profit, mais il fournit également un langage permettant, dans plusieurs situations (et que les arguments soit valides ou non d'un point de vue juridique), de justifier des agressions armées qui ont, sinon comme objectif, au moins comme effet la mise en place desdites influences.

E. La surpopulation relative

Pour Marx, le développement du capitalisme et le développement de la productivité du travail ont comme effet inévitable de diminuer la demande du travail et de provoquer une surpopulation relative ou, comme il l'explique dans le Livre I du *Capital*, une « armée industrielle de réserve¹⁴² ». Cette surpopulation relative constitue, pour lui, une influence contraire à la baisse tendancielle du taux de profit « parce que les salariés inemployés, rendus disponibles, sont plus nombreux et coûtent moins cher¹⁴³ ».

Ici, les explications de Marx ne nous semblent plus complètement convaincantes dans la seconde décennie des années 2000 pour la simple raison qu'elles ne peuvent pas être vérifiées empiriquement sur le long terme, le taux de chômage des économies capitalistes n'étant pas vraiment supérieur à celui qu'il était

¹³⁹ Pour une déconstruction de cet argument, voir : Hans Blix, *Irak, les armes introuvables*, Paris, Fayard, 2004.

¹⁴⁰ David Harvey, *The New Imperialism*, Oxford, Oxford University Press, 2003 aux pp 1-25 [Harvey].

¹⁴¹ Voir, par exemple, le décompte fait par le site « Iraq body Count », en ligne : <www.iraqbodycount.org>.

¹⁴² Marx, *Livre I*, *supra* note 12 aux pp 689-05.

¹⁴³ Marx, *Livre III*, *supra* note 12à la p 1582.

au moment de l'écriture du *Capital* (ce qui aurait dû être le cas si sa théorie avait été juste). Cela dit, l'impact de l'armée industrielle de réserve sur les salaires – et nous en avons déjà parlé – est indubitable et il appert encore une fois que certaines institutions internationales comme le FMI, en promouvant des coupes dans la fonction publique ainsi que dans l'aide accordée aux chômeurs, a comme effet d'exercer une pression importante sur ces derniers afin qu'ils intègrent l'armée industrielle de réserve. Évidemment, dans bien des cas, ces chômeurs, même surmotivés du fait qu'on leur a coupé les vivres, n'en trouveront pas tout simplement parce qu'il n'y en a pas, le nombre d'emplois disponibles étant généralement moins élevés que celui des chercheurs d'emplois. Cela étant, le résultat sur le taux de profit sera quand même visible, car le jeu de la concurrence sur les chômeurs aura eu l'effet désiré sur les salaires.

F. Élimination des parties les plus faibles du capital

Il existe une dernière influence contraire qui se déduit de façon logique des écrits de Marx même s'il ne la nomme pas ainsi. En effet, une façon de réduire la suraccumulation de capital (et c'en est probablement la façon la plus efficace) est d'en éliminer une partie, rôle que vont jouer les crises financières. Si le droit international joue un rôle dans ces crises, c'est parce que des institutions telles que le FMI vont avoir une implication majeure dans leur gestion et que leurs décisions vont avoir un effet important sur l'identification du capital (le capital impérialiste ou internationalisé, les capitalistes nationaux, les investisseurs institutionnels, etc.) qui finira par être sacrifié, c'est-à-dire par subir les effets de la crise. La façon dont le FMI a géré la crise argentine du début des années 2000 constitue un bon exemple pour démontrer cette idée.

C'est à partir de 1995 que le pays commença à s'engouffrer dans une période de tourmente économique marquée par une importante récession, une crise fiscale majeure et une augmentation substantielle de la dette souveraine¹⁴⁴. La stabilité ayant marqué la période antérieure, nous nous en rappellerons, avait été marquée par une politique monétaire où la monnaie locale, le peso, était arrimée au dollar états-unien au taux d'un pour un. Quoi qu'il en soit, Buenos Aires dut à nouveau compter sur les prêts du FMI pour remplir ses différentes obligations financières.

Pour bien comprendre l'esprit de cette collaboration, il faut se rappeler de l'*Accord renversé du Plaza* qui, en 1995, a inauguré une période marquée par un dollar fort par rapport aux autres devises de référence a eu un effet néfaste important sur l'économie argentine. En effet, le peso étant accroché au dollar, la hausse de la monnaie états-unienne signifiait que les coûts de production des produits argentins augmentaient, rendant ceux-ci moins compétitifs sur le marché international (d'où une insistance du FMI pour que l'Argentine entame une réforme du travail afin de rendre

¹⁴⁴ John V Paddock, « IMF Policy and the Argentine Crisis » (2002) 34:1 University of Miami Inter-American Law Review 155 à la p 158.

la main-d'œuvre plus « flexible¹⁴⁵ »). Cette chute de la compétitivité a été d'autant plus importante à partir de la dévaluation du real brésilien en 1999, le Brésil étant le principal partenaire commercial de l'Argentine. Pourtant, les programmes du Fonds, tout en insistant, comme nous venons de l'écrire, sur le maintien d'une politique d'austérité et sur la flexibilisation de la main d'œuvre, n'a jamais sérieusement proposé l'abandon du régime de parité (même si une partie de son personnel était consciente que la dollarisation de l'économie constituait justement le principal écueil économique du pays¹⁴⁶), ce que le gouvernement argentin refusait de faire par lui-même¹⁴⁷.

L'élément le plus important à mettre en relief pour notre propos est le fait que le FMI a longuement continué à appuyer les politiques de l'Argentine et ce, même après qu'il soit devenu évident pour son personnel que le pays se dirigeait directement vers la catastrophe. Ainsi, un accord a été conclu en décembre 2000 qui permettait à l'Argentine d'avoir accès à un montant de quatorze milliards de dollars (opération connue sous le nom du *blindaje*), disponible en plusieurs tranches de paiement jusqu'à 2003, montant qui a été augmenté à plus de vingt et un milliards au début du mois d'août 2001 (c'est-à-dire quatre mois environ avant que la crise n'atteigne son paroxysme). Ces deux accords, « qui ont conduit le FMI à entériner des politiques “contreproductives et incohérentes” auxquelles personne ne croyait en son sein¹⁴⁸ », ont été conclus même si une partie de plus en plus grande du personnel du Fonds croyait que la situation du pays était rendue intenable, qu'un plan de sauvetage financier (*bailout*) serait nécessaire à court terme et que celui-ci s'accompagnerait probablement d'une cessation de paiement de la part du pays, ou de ce qu'on appelle dans les milieux financiers d'un *hair-cut* en vertu duquel le pays annonce qu'il ne remboursera qu'un certain pourcentage des obligations qu'il a émises. Malheureusement, mais de façon prévisible, ces montants octroyés par le FMI n'ont pas suffi et le gouvernement dût se déclarer en situation de cessation de paiements vis-à-vis ses créanciers, puis a finalement décidé de décrocher le peso du dollar, le laissant flotter (ce qui a entraîné une énorme dévaluation). Ultimement, le pays a, tel que prévu, annoncé qu'il ne rembourserait qu'un certain pourcentage de ses prêts (le fameux *hair-cut*).

Plusieurs questions importantes se posent au sujet des choix que le FMI a faits concernant les politiques à appliquer, mais aussi de son soutien longtemps indéfectible à l'endroit de l'Argentine. Notons d'abord que dès le début de la

¹⁴⁵ Paul Blustein, *And the Money Kept Rolling In (And Out)*, New York, Public Affairs, 2005 aux pp 45-47 [Blustein].

¹⁴⁶ *Ibid.*

¹⁴⁷ Il faut noter que même si la classe ouvrière avait vu ses revenus réels stagner, voire chuter depuis la dollarisation (ceux-ci étant en fait, en 1998, de 12% inférieurs à ce qu'ils étaient en 1990 et la pauvreté avait augmenté de 21,6% en 1994 à 29,4% en 1998), ceux des « professionnels » argentins (la bourgeoisie et la petite bourgeoisie) avaient augmenté de 53% dans la même période et ce, malgré la récession. Ainsi, bien que dommageable pour la plus grande partie de la population, la dollarisation jouissait d'un appui non négligeable parmi la bourgeoisie et la petite bourgeoisie. Pour plus de détails, *ibid* aux pp 35-36.

¹⁴⁸ Jérôme Sgard, « Le principal, l'agent et l'évaluateur : comment expliquer l'échec du FMI en Argentine? » (2005) 27 *Critique internationale* 31 à la p 32.

récession en 1995, plutôt que d'identifier le principal problème (la dollarisation de l'économie) et de proposer la solution qui s'imposait, à savoir le décrochage du peso (ce qui aurait presque automatiquement impliqué une dévaluation, c'est-à-dire une chute en valeur absolue des actifs des possédants), le FMI a préféré cibler un autre objectif, à savoir la flexibilisation du travail, c'est-à-dire l'affaiblissement de la classe ouvrière. Il s'agissait donc d'une prise de position en faveur de la bourgeoisie argentine et impérialiste contre les ouvriers argentins. Si cette politique monétaire pouvait être justifiée au début, voire au milieu des années 1990 (la dollarisation a permis de briser l'hyperinflation qui avait eu, il faut bien le reconnaître, des effets dévastateurs pour l'ensemble de la population), elle le devenait de moins en moins à mesure que le pays s'enfonçait dans le gouffre de la récession et avait de plus en plus de difficultés à exporter sa production.

Parallèlement, l'enthousiasme du Fonds à l'endroit de la situation économique de l'Argentine et qui s'est poursuivi (de manière de plus en plus relative, il faut le dire) jusqu'à environ un an avant la crise¹⁴⁹, tout comme les accords de janvier et de septembre 2001 qui ont élargi le montant auquel l'Argentine avait droit, a également besoin d'explications. Au départ, cet enthousiasme pouvait être expliqué par le fait que Buenos Aires avait appliqué de manière presque dogmatique les politiques néolibérales du Consensus de Washington (à l'exemption de la dollarisation, auquel s'opposait en principe, mais discrètement le Fonds). Les succès relatifs reliés à l'adoption de ces politiques permettaient au FMI de redorer le blason de celles-ci suite à la déconfiture asiatique. Est toutefois arrivé un moment où le FMI a dû se rendre à l'évidence : le pays se dirigeait directement vers la catastrophe. Bien que le moment exact de ce constat soit impossible à identifier, nous pouvons facilement poser l'hypothèse, comme le fait Paul Blustein, qu'il avait été fait au moment du blindage de décembre 2000 (et *a fortiori* au moment de l'accord du mois d'août). Il est donc essentiel, pour comprendre la fonction que joue le FMI dans le système capitaliste international, d'identifier les motifs de ces appuis financiers gigantesques alors même que plusieurs au FMI savaient la partie perdue d'avance. La thèse de Blustein est la suivante¹⁵⁰. Premièrement, tout en sachant très bien que le pays fonçait tête baissée vers un mur, le Fonds ne voulait pas abandonner l'Argentine trop rapidement pour que le blâme ne lui retombe pas sur les épaules. Il préférerait laisser à la classe politique la responsabilité des retombés de la crise. Mais plus important encore, le Fonds a surtout œuvré de manière à éviter la contagion de la crise dans la région. En retardant, autant que faire se peut, le moment où il allait retirer son appui au pays, le Fonds pensait s'assurer que la panique serait moins grande parmi les investisseurs, ce qui aurait comme effet que le capital ne désertait pas en vitesse ce que le Fonds appelle les autres « marchés émergents ». Sur cette analyse, le Fonds avait tout à fait raison, la crise ayant en effet été circonscrite à l'Argentine. Sauf qu'il faut remarquer, avec Blustein, que cette politique a fait en sorte que les effets de cette sortie de crise ont été beaucoup plus graves pour les Argentins que si le FMI avait incité l'Argentine à agir plus tôt.

¹⁴⁹ John V Paddock, « IMF Policy and the Argentine Crisis » (2002) 34:1 U Miami Inter-Am L Rev 155, à la p 171.

¹⁵⁰ Blustein, *supra* note 145 .

Outre le fait que ce délai ait permis de circonscrire la crise à l'Argentine (et, ainsi, de ne pas prendre le capital par surprise avec une crise dans les pays voisins), il eut certains effets importants. Premièrement, il a permis au capital transnational, en principe plus au fait de la situation et plus sensible aux indices qu'envoyaient les différents acteurs économiques (et en premier lieu le FMI) de se retirer en douceur avant que n'éclate la crise et de ne pas subir les effets de celle-ci autant que la population, la bourgeoisie nationale et les autres investisseurs. Bien qu'il soit impossible de prouver cette affirmation, il est quand même possible de proposer l'hypothèse selon laquelle les effets sur la classe capitaliste transnationale n'ont été qu'assez minimes. Au contraire, les petits investisseurs étrangers et argentins qui possédaient des obligations ont été les victimes directes du *hair-cut*, n'ayant reçu qu'un pourcentage restreint de la valeur de celles-ci. La crise a aussi eu un effet désastreux sur la bourgeoisie nationale, plusieurs entreprises ayant fait banqueroute. Ces faillites représentent l'élimination d'une partie du capital et, parallèlement, la création de nouvelles possibilités d'investissement au moment où le pays sera en train de se rétablir. Cette logique est totalement conforme à ce que David Harvey appelle l'accumulation par dépossession¹⁵¹. Enfin, il est impossible de passer sous silence les coûts sociaux associés à celle-ci : les subalternes, tout compte fait, ont été les principales victimes de cette gestion de crise. Il ne semble donc pas exagéré de dire que la façon dont le FMI est intervenu dans les différentes étapes de ce dossier a eu un effet négatif énorme, autant sur les subalternes (de par la flexibilisation imposée du travail que par les coûts sociaux découlant de la crise, qui auraient été moindres si celle-ci était survenue plus tôt) que sur la bourgeoisie nationale et une certaine partie des investisseurs étrangers. En fait, il appert que le seul groupe à s'en être tiré correctement, si notre hypothèse est exacte, est constitué du capital transnational qui a eu l'intuition de retirer ses investissements du pays avant que le pays n'implose.

Le caractère méthodologique et interprétatif de cet article ne l'empêche évidemment pas d'en arriver à certaines propositions sur le fond. Premièrement, ce n'est qu'à partir de la fin des années 1960 que l'on peut commencer à parler de la mise en place d'influences contraires à la baisse du taux de profit. En effet, la période précédente avait vu les entreprises états-uniennes, mais aussi européennes et japonaises, engranger des taux de profit plus élevés que jamais dans l'histoire économique de l'humanité. De manière conséquente à ce succès, la principale préoccupation des États-Unis était d'éviter la propagation du communisme comme projet politique dans le monde et c'est cette préoccupation qui a été au centre des relations internationales, cette dynamique ayant atteint son paroxysme lors des guerres de Corée et du Vietnam. Par ailleurs, ces taux de profit états-uniens ainsi que cet objectif vis-à-vis l'alternative que représentait le communisme a incité Washington à mettre en place plusieurs institutions économiques favorisant la

¹⁵¹ Harvey, *supra* note 140 aux pp 137-82.

coopération avec les autres États capitalistes, ce qui inclut notamment le *GATT* qui a eu comme effet d'établir une sorte de *level playing field* sur le plan du commerce international.

C'est donc à partir de ce que nous avons appelé la « période tampon » (1965-71), mais, surtout, à partir de 1971 que ces influences contraires ont commencé à être mises en œuvre. Nous pouvons, de manière schématique, décrire leur évolution de la façon suivante : pendant la première période (1971-82), ces influences contraires ont surtout utilisé des mécanismes internes, le droit international n'étant que peu utilisé pour leur application. Ce fût notamment l'époque de la mise en place, aux États-Unis, en Grande-Bretagne, puis ailleurs en Occident, des politiques néolibérales qui ont notamment consisté en une attaque violente contre les organisations syndicales et les travailleurs en général. Les difficultés économiques un peu partout dans le monde capitaliste ont eu comme effet d'inciter certains États (et les États-Unis au premier chef) à adopter des politiques protectionnistes, ce qui nous place, au contraire de la période précédente, dans une dynamique de compétition. C'est d'ailleurs une telle dynamique qui a présidé aux premières utilisations du droit international concernant la mise en œuvre des influences contraires, à savoir les accords de limitation volontaire des exportations, l'Accord multifibre et les différents « codes » négociés et adoptés dans le cadre du *GATT*.

La période suivante (1982-97) se caractérise, avons-nous vu, par un déséquilibre quant aux succès rencontrés par les entreprises des principales puissances capitalistes. Ainsi, alors que les entreprises états-uniennes voyaient leurs taux de profit augmenter, leurs concurrentes japonaises et européennes (et surtout allemandes) souffrirent, pour une bonne partie de cette quinzaine d'années, des difficultés de leur économie nationale. Par ailleurs, au fur et à mesure que cette période avança dans le temps, l'esprit de compétition qui avait marqué la décennie 1971-82 s'effrita et nous en arrivons, en 1994, à faire un bond prodigieux en ce qui concerne la mise en place d'un *level playing field* avec l'adoption des *Accords de Marrakech* qui portèrent création de l'OMC qui entra en fonction le premier janvier 1995. Ce n'est donc qu'à partir de cette époque que l'on commença véritablement à utiliser le droit international et cette utilisation, possiblement à cause de la période faste vécue par les États-Unis, finit par en être une marquée par la coopération entre les principales puissances capitalistes. Elle fut également celle où les institutions financières internationales (FMI et Banque mondiale) furent utilisées afin de forcer l'adoption des politiques néolibérales à travers le monde et ce, en grande partie grâce aux programmes d'ajustement structurel.

La période contemporaine est un peu particulière si nous la comparons aux trois qui l'ont précédée. Nous avons dit que ses deux caractéristiques étaient d'être de plus en plus fréquemment frappée par des crises financières de différentes natures (qui ont un effet néfaste important sur les taux de profit des entreprises japonaises et européennes, surtout), puis de voir l'émergence de plusieurs concurrents extrêmement menaçants pour les puissances capitalistes traditionnelles. Ces deux caractéristiques offrent des perspectives relativement sombres pour les entreprises états-uniennes, européennes et japonaises dont les États reviennent vers des stratégies où la mise en

œuvre des influences contraires n'est plus imaginée sur la base de la coopération entre eux, mais bien de la concurrence. Cette concurrence – et il faut noter qu'elle est encore plus féroce vis-à-vis des nouveaux concurrents, et principalement la Chine – prend notamment deux formes qui se sont bien affirmées à partir du début de la décennie 2000, à savoir un abandon du multilatéralisme commercial en faveur du régionalisme ou du bilatéralisme de par lesquels les États tentent de se créer des « chasses gardées » où ils ont des avantages que n'ont pas leurs concurrents; puis par une exacerbation du militarisme qui n'a plus comme objectif de contenir le rival prétendument communiste, mais bien d'assurer la mise en œuvre, pour les capitalistes nationaux de l'État impliqué, des influences contraires à la baisse du taux de profit. Si ce militarisme concerne autant le droit international, c'est que ceux qui s'engagent dans ces interventions dont nous avons été témoins depuis une quinzaine d'années se servent de plus en plus d'arguments humanitaires et « droits-de-l'hommes » pour justifier leurs agressions impérialistes.

Nous concluons par une remarque qui déplace l'analyse de la description et l'interprétation en direction d'une position militante. Nous pouvons dire que la résistance des groupes se réclamant d'un agenda radical (et notamment marxiste) a été marquée par la mise en place de ces influences contraires. Ainsi, et bien qu'il ne s'agissait pas d'une influence contraire à proprement parler comme nous l'avons vu, la contestation de la guerre du Vietnam a – aux États-Unis à tout le moins – été centrale à l'agenda militant à la fin de la première période. Pendant la seconde (1971-82), les organisations ouvrières d'un peu partout dans le monde ont lutté autant que faire se peut – et malheureusement avec assez peu de succès – contre l'agenda néolibéral et les différentes influences contraires qu'il mettait en place. Ces luttes se sont poursuivies au début de la troisième période (1971-97) dont les dernières années, puis les premières de la période contemporaine, ont vu l'émergence du mouvement « antimondialisation », puis « altermondialiste » dont l'une des principales cibles était les différents accords de commerce et d'investissement dont le nombre était à l'époque en train d'exploser.

Nous avons, dans la dernière partie de cet article, émis la proposition selon laquelle les deux principales caractéristiques de l'époque contemporaine était que celle-ci est marquée par des crises à répétition qui rendent les taux de profit extrêmement volatils (et relativement faibles dans les espaces économiques japonais et européens); puis de voir émerger de nouveaux pôles d'accumulation, se traduisant par une compétition de plus en plus féroce entre les capitalistes au niveau international. Il est à craindre que ces deux phénomènes mettent une pression de plus en plus importante sur les capitalistes et, surtout, sur leurs États, pression qui se traduira inévitablement par un désir accru de mettre en place des influences contraires. Or, et comme nous venons de le mentionner, il s'avère que de plus en plus, les influences contraires sont, dans la période qui voit ces lignes être écrites, mises en œuvre par des agressions militaires qui utilisent les dimensions humanitaires et « droits-de-l'hommes » (généralement formulé dans un discours se réclamant du droit international) pour se donner une certaine légitimité auprès de ceux qui pourraient les critiquer. Dans la mesure où ce sont bien souvent les subalternes (c'est-à-dire ceux-là même qu'on prétend vouloir « sauver ») qui font les frais de ces

interventions, il nous semble donc que c'est vers ces stratégies militaristes que la critique des groupes militants radicaux doit se tourner, et ce type de justification qu'il faut démasquer.