

POUVOIR ET DOMINATION DANS LES POLITIQUES DE DÉVELOPPEMENT : L'EXEMPLE DE L'AMÉRIQUE LATINE

Éric Berr

De Boeck Supérieur | « Mondes en développement »

2019/4 n° 188 | pages 13 à 32

ISSN 0302-3052

ISBN 9782807392878

Article disponible en ligne à l'adresse :

<https://www.cairn.info/revue-mondes-en-developpement-2019-4-page-13.htm>

Distribution électronique Cairn.info pour De Boeck Supérieur.

© De Boeck Supérieur. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

Pouvoir et domination dans les politiques de développement : l'exemple de l'Amérique latine

Éric BERR¹

Comprendre les raisons qui ont conduit les pays d'Amérique latine à se soumettre au « consensus de Washington », puis à tenter de s'en affranchir, nécessite de fournir une analyse approfondie du concept de pouvoir. Ainsi, à partir des travaux de John Kenneth Galbraith, Kenneth Boulding et Steven Lukes, nous proposons une typologie des relations de pouvoir insistant sur la notion de domination. Nous montrons que la volonté de construire une économie néoclassique exempte (en apparence) de rapports de force conduit à des résultats qui masquent mal la volonté de dominer des prescripteurs de ces politiques économiques.

Mots-clés : pouvoir, domination, développement, consensus de Washington, Amérique latine

Classification JEL : E10, N16, 011

Power and domination in development policies: Evidence from Latin America

Understanding the reasons that led Latin American countries to implement “Washington Consensus” policies and then try to free themselves from them requires a thorough analysis of the concept of power. Thus, using the work of John Kenneth Galbraith, Kenneth Boulding, and Steven Lukes, we offer a typology of power relations emphasizing the notion of domination. Thus, we show that the ambition to build a neoclassical economy apparently free of power relations leads to results that poorly conceal the desire to dominate of the prescribers of such economic policies.

Keywords: Power, domination, development, Washington Consensus, Latin America

¹ Université de Bordeaux, Groupe de recherche en économie théorique et appliquée (GREThA-CNRS). eric.berr@u-bordeaux.fr

Au cours des dernières décennies, l'Amérique latine a été le théâtre de nombreuses expérimentations économiques. Touchée de plein fouet par la crise de la dette qui éclate en 1982, elle se voit contrainte d'appliquer les recettes néolibérales² promues par Ronald Reagan aux États-Unis et Margaret Thatcher au Royaume-Uni, eux-mêmes influencés par les travaux de Milton Friedman. Ces politiques prennent la forme de plans d'ajustement structurel dans les années 1980 et inspirent le « consensus de Washington » appliqué dans les années 1990³.

L'échec de ces politiques et l'instabilité économique qui en découle conduisent nombre de pays latino-américains à se tourner, au cours des années 2000, vers des gouvernements souhaitant rompre, plus ou moins radicalement, avec des politiques néolibérales jugées responsables de l'aggravation des maux dont souffrent les populations de ces pays. Cette vague « progressiste » connaît toutefois un net reflux ces dernières années, marquées par le retour des politiques néolibérales. Les changements politiques au Brésil au cours de la décennie 2010 – destitution de Dilma Rousseff en 2016, emprisonnement de Luiz Inácio Lula da Silva l'empêchant de concourir à l'élection présidentielle de 2018 – favorisant l'arrivée au pouvoir d'un Jair Bolsonaro largement soutenu par les classes les plus favorisées et les milieux d'affaire, montrent le rôle central joué par les questions de pouvoir et de domination dans la mise en œuvre de politiques économiques.

² L'origine du néolibéralisme remonte à la création de la Société du Mont Pèlerin en 1947, à l'initiative de Friedrich Hayek, mais également de Milton Friedman, qui deviendra le chef de file de l'École de Chicago, ou encore de Walter Eucken et Wilhelm Röpke qui sont à l'origine de l'ordolibéralisme allemand. L'ambition commune de ce groupe était d'organiser la lutte contre les solutions étatiques et interventionnistes inspirées des travaux de Keynes – fondant l'État providence – qui s'imposaient au lendemain de la Seconde Guerre mondiale. S'éloignant du libéralisme classique – promu par Hayek et ses héritiers – qui voyait le marché comme un ordre spontané ou naturel, le néolibéralisme, qu'il soit inspiré par Friedman ou par l'ordolibéralisme, l'envisage comme une construction politique au sein de laquelle l'État est le bras armé de puissants intérêts privés et organise au profit de ceux-ci le transfert de nombreuses ressources et biens publics (Berr, 2017, 15-16). Le néolibéralisme est ici entendu comme une doctrine où « l'État doit intégrer les valeurs du secteur privé marchand dans sa propre action tout en développant une culture politique qui réduit tous les domaines de l'existence à des questions économiques. Le laisser-faire laisse donc la place à un interventionnisme qui instrumentalise l'action publique au profit d'élites politiques et économiques en imposant un mode de gouvernance au sein duquel les citoyens sont réduits à l'état de consommateurs ou de clients, tandis que les pratiques entrepreneuriales reposant sur la compétitivité et l'intérêt personnel sont glorifiées. (...) l'État doit s'abstenir de fausser le jeu du Marché en intervenant activement dans l'économie. Il doit se contenter d'en fixer les « règles du jeu » et, en tant qu'arbitre, de faire appliquer ces règles » (Berr, 2017, 16-17).

³ Cette expression, popularisée par John Williamson, recense les 10 préceptes économiques promus par « le Washington politique du Congrès, les hauts fonctionnaires de l'administration et le Washington technocratique des institutions financières internationales, des agences économiques du gouvernement, du Federal Reserve Board, et les groupes de réflexion » (Williamson, 1990, 7).

C'est précisément sous cet angle que nous souhaitons appréhender les politiques économiques menées en Amérique latine depuis le déclenchement de la crise de la dette en 1982, inspirées par le « consensus de Washington », et les alternatives qui ont été expérimentées dans certains pays de la région. Il s'agit de mettre à jour le véritable agenda d'une (pseudo) science économique qui inspire largement les politiques économiques néolibérales mises en œuvre depuis le début des années 1980. Le pouvoir dont il est question est celui qui consiste à promouvoir une croyance, pourtant démentie par les faits, que l'on peut assimiler à une forme d'intégrisme économique (Berr, 2017) plutôt qu'à une véritable démarche scientifique⁴.

Bien comprendre les raisons qui ont conduit les pays d'Amérique latine à se soumettre au « consensus de Washington », puis à tenter de s'en affranchir, nécessite de procéder à une analyse approfondie du concept de pouvoir. Ainsi, à partir des travaux de John Kenneth Galbraith, Kenneth Boulding et Steven Lukes, nous proposons une typologie des relations de pouvoir insistant sur la notion de domination. Nous montrons ensuite que la volonté de construire une économie néoclassique exempte (en apparence) de rapports de force conduit à des résultats qui masquent mal la volonté de dominer des prescripteurs de ces politiques économiques⁵. Pour ce faire, la première partie définit plus précisément le concept de pouvoir. La deuxième présente les différentes formes de domination qu'il peut revêtir. La troisième confronte cette grille d'analyse aux politiques inspirées par le néolibéralisme en Amérique latine et montre pourquoi les alternatives sont difficiles à mettre en œuvre et *a fortiori* à pérenniser.

⁴ Perroux (1973, 179) nous rappelle que « l'homme de science s'efforce à des observations exactes et complètes et à des modèles qui simplifient la réalité sans la déformer dans ce qu'elle a d'essentiel ». Il précise que « le point (...) n'est pas de savoir si ce modèle fondamental simplifie la réalité, car c'est le fait de tout modèle ; mais bien de dire s'il ne la détruit pas » (*Ibid.*, 184)

⁵ Les élites politiques et économiques qui tout à la fois promeuvent ces politiques néolibérales et bénéficient de leurs résultats peuvent être assimilées à ce que Rothkopf (2009) nomme une « Caste », dont les membres comprendraient : des chefs d'État et de gouvernement ; les grands patrons et les principaux actionnaires des plus grandes entreprises mondiales ; les patrons de presse ; la plupart des milliardaires de la planète ; les dirigeants d'entreprises *high-tech* et les génies de l'internet ; les cheiks arabes et autres rois du pétrole ; les managers de *hedge funds* et les géants des grandes places financières du monde ; les hauts responsables militaires ; les chefs spirituels des principales religions ; des écrivains, des artistes et des scientifiques particulièrement influents ; et même les dirigeants de réseaux terroristes et les chefs d'organisations criminelles. Le point commun aux membres de cette « Caste » est le pouvoir qu'ils exercent et l'influence qu'ils ont sur des millions de personnes.

1. LE POUVOIR COMME INFLUENCE INTENTIONNELLE

La vie en société est composée d'une multitude d'interactions entre les agents économiques la composant (individus, entreprises, États, institutions, *etc.*). Chacune de ces relations suppose une influence des parties prenantes les unes sur les autres qui, la plupart du temps, est asymétrique, certains agents économiques ayant plus d'influence que d'autres. Ces relations peuvent prendre une forme consensuelle ou conflictuelle, être intentionnelles ou non. Parmi l'ensemble de ces interactions, définir et caractériser une relation de pouvoir n'est pas aisé. Cependant, derrière l'hétérogénéité apparente des définitions proposées, un consensus se dégage sur le caractère intentionnel d'une telle relation. Ainsi, on peut dire qu'une relation de pouvoir représente l'utilisation de moyens et de ressources en vue d'atteindre un objectif. Il n'est dès lors pas étonnant que la question du pouvoir parcourt l'ensemble des sciences sociales. C'est en effet un thème qui apparaît central pour qui veut analyser correctement les relations des êtres humains entre eux, c'est-à-dire les relations à l'intérieur d'une société et entre différentes sociétés. L'économie fait exception à cette règle, la notion de pouvoir y demeurant comparativement peu discutée⁶. Ce relatif désamour de l'économie (et en particulier de l'économie dominante) pour la question du pouvoir est d'autant plus surprenant que l'économie est la science sociale dont l'objectif est d'étudier la production, la répartition et l'utilisation des richesses d'une société, et qu'elle s'attache, notamment, à donner des réponses aux questions suivantes : Que produire ? Pour qui produire ? Comment produire ? Les réponses à chacune de ces questions étant multiples, elles en appellent inmanquablement à la confrontation d'intérêts divergents qui peut être dépassée soit par le consensus, soit par le conflit, que celui-ci soit ouvertement déclaré ou non. Dans tous les cas de figure, les relations de pouvoir sont au cœur du fonctionnement de l'économie.

Comme nous l'avons déjà mentionné, un consensus existe sur le fait qu'il ne peut y avoir de pouvoir que s'il y a intentionnalité, de la part de celui qui exerce ce pouvoir, d'influencer le comportement ou les décisions d'autrui. Mais une

⁶ Bien sûr, les économistes classiques – Adam Smith en particulier – ou Karl Marx y font référence, ce dernier fondant sa logique dialectique sur les conflits d'intérêt. Keynes, bien que conscient de l'existence de rapports de force, ne les intègre pas formellement dans son analyse. Cependant, force est de reconnaître que la science économique moderne – l'analyse néoclassique – relègue ces questions au second plan quand elle ne les ignore pas purement et simplement, exception faite de la théorie des jeux – dont le champ d'application demeure toutefois étroit puisqu'elle ne se situe pas en incertitude radicale, c'est-à-dire dans un univers non probabilisable –, ce que confirme François Perroux (1973, 145), pour qui « la minimisation méthodique des fonctions du pouvoir dans les exposés économiques est une attitude relativement récente ; elle se situe au XIX^e siècle avec les premières présentations d'économistes qui usent de la mathématique de leur époque (L. Walras et V. Pareto) pour formaliser l'équilibre de l'interdépendance générale ».

fois le pouvoir défini comme le résultat d'une influence voulue par le détenteur du pouvoir, il convient de s'interroger sur la relation qui unit celui qui détient le pouvoir et celui qui le subit. En d'autres termes, l'exercice du pouvoir suppose-t-il l'existence d'un conflit d'intérêt ? C'est pourquoi, le pouvoir peut tout d'abord être envisagé comme la possibilité de poursuivre un objectif commun. Mais il peut également être entendu comme la capacité à contraindre l'action d'autrui en vue de favoriser ses propres desseins. Dans le premier cas, nous sommes en présence du pouvoir *de* faire quelque chose, ce qui conduit à retenir une vision positive de cette notion, puisque l'on suppose ici que l'on puisse agir de concert, sans conflit. Le second cas marque l'existence d'un pouvoir *sur* quelqu'un, impliquant une relation potentiellement conflictuelle.

1.1 *Pouvoir de*

Aborder la question du pouvoir sous l'angle du pouvoir *de*, c'est considérer le pouvoir comme la possibilité pour un groupe de réaliser un objectif commun, ce qui correspond pour Hannah Arendt (1972, 144) à « l'aptitude de l'homme à agir, et à agir de façon concertée. Le pouvoir n'est jamais une propriété individuelle ; il appartient à un groupe et continue à lui appartenir aussi longtemps que ce groupe n'est pas divisé ». Une telle définition suppose l'absence de conflit d'intérêt. Le pouvoir apparaît ici comme une notion collective où l'ensemble des membres d'un groupe partage une même communauté de destin. C'est une notion consensuelle qui minimise, voire nie, la question des rapports de force et de domination. Ainsi, les membres d'un groupe agissant de concert exercent un pouvoir. Si certains sont dépositaires de l'autorité, celle-ci est consensuelle. Dans ce cas, les décisions prises par les agents A, qui ont le pouvoir de décider, le sont dans l'intérêt de tous, donc des agents B qui se soumettent volontairement à cette autorité. L'action de A consiste, par la persuasion, l'encouragement ou l'incitation, à convaincre B qu'agir selon sa volonté est dans l'intérêt de tous, A étant ici convaincu qu'il agit au nom du bien commun. L'exercice du pouvoir repose sur la légitimité. Tant que celle-ci n'est pas remise en cause, le recours à la violence, qu'elle soit morale ou physique, est exclu. Mais, dès lors que certains considèrent que le but recherché les dessert plutôt qu'il ne les sert, des conflits apparaissent. Ceux-ci peuvent être le fait des dominants délaissant l'intérêt général au profit de leurs propres intérêts, ou des dominés s'apercevant qu'ils ont été trompés par les premiers. Dans tous les cas, l'usage de la violence signifie pour Arendt la perte de pouvoir et n'en représente en aucun cas une de ses formes. Si le pouvoir est légitimé⁷, il n'y a aucune raison d'avoir recours à la violence puisqu'il fait

⁷ Partant d'une approche en termes de pouvoir *sur* (Cf. paragraphe suivant), Boulding (1989) et, dans une moindre mesure Galbraith (1983), considèrent que l'usage de la force n'est pas le plus sûr moyen d'asseoir son pouvoir, car il dénote un manque de légitimité qui rend son exercice instable, même si le détenteur du pouvoir ne s'illusionne pas sur sa réalité.

consensus. C'est d'ailleurs comme cela que le courant néoclassique envisage les relations économiques. Partant de l'idée que tous les agents économiques sont égaux, c'est-à-dire qu'ils cherchent tous à maximiser quelque chose (leur utilité, leur profit) en ayant des ressources limitées (en termes de revenu, de technologie), ils ont donc intérêt à réaliser des échanges, le plus librement possible, dans le but d'améliorer leur situation. Ainsi se trouvent légitimés le libre-échange et, par suite, la mondialisation sous sa forme actuelle. Dans le cadre d'une telle économie globalisée où tout le monde a un même objectif – la maximisation de sa satisfaction –, les « puissants » fixent des règles du jeu qui doivent bénéficier à tous. Boulding (1989) considère toutefois que ce pouvoir *de* est limité puisque l'on ne peut tout faire, notamment en raison de la rareté des ressources disponibles ou des possibilités technologiques du moment. Il est également borné par une frontière délimitant ce que l'on peut et souhaite faire de ce que l'on peut et ne souhaite pas faire. Il existe en effet à l'intérieur de cette frontière des possibles des limites fondées sur les coutumes, les traditions, c'est-à-dire la culture, mais aussi l'histoire de chaque société. Elles peuvent être fixées au niveau de la société ou par les individus eux-mêmes. Donc, même en adoptant une approche en termes de pouvoir *de*, on s'aperçoit qu'elle n'est pas exempte de l'influence que d'autres peuvent avoir sur nous, que cette influence soit consciente ou non. Braudel (1985) montre que la réalité est beaucoup moins rose que ce que tente de nous faire croire la théorie dominante. L'économie-monde qu'il définit se partage en zones successives : un centre – dominant –, des zones intermédiaires, et enfin des marges qui se trouvent subordonnées et dépendantes, plus que participantes. Ainsi, les zones externes nourrissent les zones les plus centrales. Et si le centre dépend des approvisionnements de la périphérie, celle-ci dépend des besoins du centre qui lui dicte sa loi (cette vision n'est pas sans rappeler les analyses structuralistes et dépendantistes en termes de développement). De par leur situation géographique lointaine, il apparaît plus facile de s'opposer à ces marges, qui ont des racines différentes, que l'on a du mal à comprendre et que l'on pourra alors stigmatiser pour souder le centre contre cet hypothétique ennemi lointain que notre devoir impose de dominer avant qu'il ne nous domine⁸. Braudel (1985,

⁸ Pour Lévi-Strauss (1952, 23), l'homme moderne a tendance à condamner les expériences qui le heurtent affectivement et à nier les différences qu'il ne comprend pas intellectuellement. On tente alors de supprimer la diversité tout en feignant de la reconnaître pleinement. Aussi, la différence qu'il note entre « histoire cumulative » et « histoire stationnaire » résulte de la perspective ethnocentrique dans laquelle on se place pour évaluer une culture. « Nous considérerions ainsi comme cumulative toute culture qui se développerait dans un sens analogue au nôtre, c'est-à-dire dont le développement serait doté pour nous de signification. Tandis que les autres cultures nous apparaîtraient comme stationnaires, non pas nécessairement parce qu'elles le sont, mais parce que leur ligne de développement ne signifie rien pour nous, n'est pas mesurable dans les termes du système de référence que nous utilisons » (*Ibid.*, 41-42).

94) résume cela en précisant que « ceux qui sont au centre, ou près du centre, ont tous les droits sur les autres ».

1.2 *Pouvoir sur*

Ceci nous conduit à considérer qu'une approche en termes de pouvoir *de*, bien que tout à fait pertinente, n'en demeure pas moins réductrice. Il y a en effet tout lieu de penser que l'action collective d'un groupe se fera au détriment d'un autre groupe. D'un point de vue anthropologique, Lévi-Strauss (1952, 84) note que « l'humanité est constamment aux prises avec deux processus contradictoires dont l'un tend à instaurer l'unification, tandis que l'autre vise à maintenir ou à rétablir la diversification ». Autrement dit, les acteurs dominants œuvrent à l'homogénéisation, c'est-à-dire à l'imposition de leur modèle ou de leur volonté, ce qui engendre des réactions qui tentent de sauvegarder les particularités propres à chaque groupe dominé. Ce type de relation se retrouve à tous les niveaux d'analyses, que ce soit au niveau international – relations impliquant nations, institutions internationales ou firmes transnationales – ou national – relations entre État, entreprises et ménages, par exemple. Les politiques inspirées par le consensus de Washington traduisent cette volonté d'imposer une vision uniforme du développement inspirée par l'Occident. Mais cette « adhésion » au mode de vie occidental « résulte moins d'une décision libre que d'une absence de choix. La civilisation occidentale a établi ses soldats, ses comptoirs, ses plantations et ses missionnaires dans le monde entier ; elle est, directement ou indirectement, intervenue dans la vie des populations de couleur ; elle a bouleversé de fond en comble leur mode traditionnel d'existence, soit en imposant le sien, soit en instaurant des conditions qui engendraient l'effondrement des cadres existants sans les remplacer par autre chose. Les peuples subjugués ou désorganisés ne pouvaient donc qu'accepter les solutions de remplacement qu'on leur offrait, ou, s'ils n'y étaient pas disposés, espérer s'en rapprocher suffisamment pour être en mesure de les combattre sur le même terrain » (Lévi-Strauss, 1952, 53-54).

Dès lors, la question du pouvoir doit être abordée sous l'angle de la domination, substituant le pouvoir *sur* au pouvoir *de*. En effet, derrière le pouvoir *de* se cache un pouvoir *sur*, la justification d'un objectif interne impliquant la plupart du temps un conflit externe. C'est l'approche retenue, entre autres, par Lukes⁹

⁹ Lukes (1986) regroupe plusieurs contributions discutant des formes que peut prendre le pouvoir. Si Arendt et Parsons adhèrent à une conception en termes de pouvoir *de*, Weber, Dahl, Poulantzas, Habermas, Foucault ou Lukes préfèrent une approche en termes de pouvoir *sur*. La critique de Lukes relative à la position de Arendt et de Parsons est la suivante : “they focus on the locution ‘power to’, ignoring ‘power over’. Thus, power indicates a ‘capacity’, a ‘facility’, an ‘ability’ not a relationship. Accordingly, the conflictual aspect of power (the fact that it is exercised over people) disappears altogether from view” (Lukes, 2005, 34). Voir Haugaard (2002) pour un tour d'horizon des différentes approches du pouvoir, ainsi que les contributions de Perroux (1973) et de Dockès (1999).

(2005). Pour lui, A exerce un pouvoir sur B quand A affecte B dans un sens contraire aux intérêts de B (Lukes, 2005, 30)¹⁰. Le pouvoir dont il est question ici correspond à celui qui permet à des individus, ou à des groupes d'individus, de contraindre d'autres individus ou groupes d'individus à agir contre leurs intérêts, et, par conséquent, contre l'intérêt du plus grand nombre, en vue de favoriser les intérêts particuliers de ceux qui ont le pouvoir. En d'autres termes, Lukes souhaite comprendre comment on peut s'assurer la soumission d'autrui, et en particulier sa soumission volontaire¹¹.

Ainsi, si le pouvoir suppose une intentionnalité – réaliser ce que l'on souhaite faire ou avoir – une telle définition paraît incomplète car l'exercice du pouvoir suppose également que l'on puisse vaincre les résistances que l'on va inévitablement rencontrer, donc que l'on puisse contraindre l'action d'autrui, sous une forme ou sous une autre, en vue de favoriser ses propres desseins.

2. LES DIFFÉRENTES FORMES DE DOMINATION

Lukes définit trois formes de relations mettant en scène un pouvoir *sur*. La première, qu'il nomme *One-dimensional view*, suppose l'existence d'un conflit ouvert (*overt conflict*) entre des intérêts (ou préférences) divergents¹². Cela suppose que ces intérêts sont observables et que chacun sait où est le sien, ce qui en pratique n'est pas toujours possible.

La seconde approche, appelée *Two-dimensional view*, intègre, en plus du conflit né d'une décision qui lèse un individu ou un groupe, le conflit, ouvert ou au contraire caché (*covert conflict*) dû au fait que certains domaines sont expressément laissés en dehors du champ politique, empêchant les groupes défavorisés de se faire entendre ou d'avoir une chance de rééquilibrer le rapport de force avec les dominants, qui eux gèrent l'agenda politique. Ainsi, l'accent mis sur la recherche de la croissance économique par l'orthodoxie conventionnelle (Bresser-Pereira, 2009a) et relayée par les groupes dominants permet d'occulter, ou à tout le moins de reléguer au second plan, d'autres questions plus importantes liées à la répartition des richesses ou aux questions environnementales, par exemple.

Lukes reproche à ces deux premières approches de ne considérer que les situations de pouvoir directement observables, impliquant un conflit ouvert ou caché. Mais, si le pouvoir s'exerce en obtenant d'autrui ce que l'on souhaite, il s'exerce également en influençant, en façonnant ou en déterminant ses propres

¹⁰ Dans la seconde édition de *Power : A Radical View*, Lukes (2005) précise qu'il considère maintenant le pouvoir comme une capacité plutôt que comme l'exercice de cette capacité.

¹¹ Cette question est très ancienne puisqu'elle était déjà au cœur du *Discours de la servitude volontaire* d'Étienne de la Boétie (1576).

¹² On rejoint ici la position de Weber pour qui le pouvoir est la probabilité pour un individu d'accomplir une action en dépit de la résistance d'autrui.

désirs, ce qui fonde la *Three-dimensional view* de Lukes. En effet, considérer que l'absence de revendication suppose l'absence de pouvoir passe sous silence tout ce qui touche à la manipulation qui apparaît alors comme la forme la plus efficace de l'exercice du pouvoir, ce que confirment Bourdieu, Foucault ou Galbraith notamment. Si, comme nous l'avons vu plus haut, le conflit ouvert est en quelque sorte un échec relatif dans l'exercice du pouvoir, un bon usage de celui-ci suppose que l'on ne le décèle pas. Galbraith (1983, 153) note d'ailleurs que « parmi les nombreux services qu'on peut rendre au pouvoir, il n'en est pas de plus précieux que d'entretenir la croyance en son inexistence ». Ainsi, l'accent mis sur les vertus du marché permet de masquer le pouvoir réel des acteurs, en particulier celui des plus puissants. Dire que les prix et les salaires sont déterminés par le marché permet d'éluder le rôle principal joué par les grandes entreprises dans la fixation de ces variables et constitue un remarquable exemple de conditionnement idéologique¹³.

La typologie des formes de pouvoir de Lukes présente certains traits communs avec les approches de Galbraith (1983) et de Boulding (1989)¹⁴. Pour Galbraith, le pouvoir *sur* peut prendre trois formes, correspondant à trois instruments ou procédés d'exercice d'une domination. La rétribution (*compensatory*) obtient la soumission par l'offre d'une récompense suffisamment avantageuse pour modifier son jugement. La dissuasion (*condign*) obtient le même résultat par la menace de représailles suffisamment redoutables pour renoncer à sa propre volonté¹⁵. Dans ces deux cas, la soumission est acceptée en toute conscience. Tel n'est pas le cas avec la persuasion (*conditioned*) qui est une forme de pouvoir subjectif s'exerçant à l'insu du dominé et qui l'amène à se soumettre, sans en avoir conscience, à la volonté du détenteur du pouvoir. Pour Galbraith, la persuasion peut être explicite à travers l'utilisation des médias et de l'éducation. Elle peut aussi être implicite lorsqu'une action est influencée par la culture, la

¹³ Les trois dimensions de Lukes peuvent être résumées par les trois situations suivantes : “(1) *an open battle or dispute in public*, (2) *a conflict of interest or values in which one side is too suppressed and weak to dare to come out and fight*, and (3) *a situation of successful manipulation that is recognized by the manipulated party only some time later*” (Kesting, 2005, 9).

¹⁴ Boulding reconnaît d'ailleurs l'influence que Galbraith a pu avoir sur lui : “*The work that perhaps comes closest to the argument of this volume is that of another economist, John Kenneth Galbraith, The Anatomy of Power. He too classifies power into three categories, which he calls “condign”, “compensatory” and “conditioned”. The terminology strikes me as a little awkward, but does correspond roughly to my “threat”, “economic” and “integrative” categories*” (Boulding, 1989, 11).

¹⁵ À l'intérieur de cette catégorie, il nous paraît cependant important de distinguer l'usage potentiel de la force de son usage effectif. Dans ce second cas de figure, la volonté du détenteur du pouvoir s'exerce quand bien même les dominés refusent d'obéir, la soumission n'est donc pas acceptée mais contrainte. L'esclavage et la colonisation entrent dans cette dernière catégorie. On rejoint Lukes pour qui le pouvoir peut être une potentialité (la menace) ou l'exercice de cette potentialité (l'usage effectif de la force).

tradition, l'histoire¹⁶. Il note d'ailleurs qu'à long terme la persuasion explicite se transforme en persuasion implicite.

Tableau 1 : Trois visions du pouvoir (Lukes, Galbraith et Boulding)

Steven Lukes (2005)	John K. Galbraith (1983)	Kenneth Boulding (1989)
<p><i>One-dimensional view</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Accent sur le comportement dans le processus de décision - Conflit observable mettant en présence des intérêts subjectifs 	<p><i>Pouvoir dissuasif</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Obtient la soumission par la menace de représailles suffisamment redoutables pour renoncer à sa propre volonté - Menace physique ou morale - La soumission est consciente 	<p><i>Pouvoir de la menace</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Menace explicite ou implicite - Pouvoir de destruction - « Faites ce que je veux ou je ferai quelque chose que vous ne voulez pas »
<p><i>Two-dimensional view</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Inclus le <i>One-dimensional view</i> - Intègre la question du contrôle de l'agenda politique, c'est-à-dire la façon dont certains sujets potentiellement conflictuels sont laissés de côté 	<p><i>Pouvoir rétributif</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Obtient la soumission par l'offre d'une récompense suffisamment avantageuse pour modifier son jugement - Récompense - La soumission est consciente 	<p><i>Pouvoir économique</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Pouvoir d'échange qui peut être symétrique ou asymétrique - « Faites ce que je veux et je ferai quelque chose que vous souhaitez »
<p><i>Three-dimensional view</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Inclus le <i>One-dimensional view</i> et le <i>Two-dimensional view</i> - Conflit latent - Manipulation visant à façonner la perception, les connaissances et les préférences d'autrui 	<p><i>Pouvoir persuasif</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Obtient la soumission par un conditionnement explicite (médias, éducation) ou implicite (culture, tradition, histoire) - Pouvoir subjectif, soumission inconsciente 	<p><i>Pouvoir intégratif</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Forme de pouvoir la plus importante et la plus significative - Pouvoir de créer des relations (amour, respect, amitié, légitimité, etc.) - Légitimité est l'aspect le plus important du pouvoir intégratif

Source : Auteur.

¹⁶ On retrouve ici l'analyse de Boulding (1989) en termes de frontière des possibles, les traditions ou la culture faisant que nous nous empêchons de réaliser certaines actions même lorsqu'elles sont possibles.

À partir d'une définition du pouvoir englobant pouvoir *de* et pouvoir *sur*, Boulding (1989) cherche à voir comment, et dans quelle mesure, il est possible d'obtenir ce que l'on veut. Il définit lui aussi trois formes de pouvoir. Le pouvoir de la menace (*threat power*) renvoie à la dissuasion de Galbraith. Le pouvoir économique (*economic power*), qui se manifeste dans les activités de production et d'échange, s'apparente à la rétribution de Galbraith mais la dépasse en intégrant les cas où chacun peut y gagner. Le pouvoir intégratif (*integrative power*), quant à lui, n'est pas sans rappeler l'aspect persuasif de Galbraith et peut également être assimilé à la *Three-dimensional view* de Lukes. Mais, là encore, il les dépasse de par l'approche plus générale du pouvoir ici retenue. Ainsi, le pouvoir intégratif est le pouvoir de créer des relations d'amour, d'amitié, de respect ou de légitimité. C'est pour Boulding la forme la plus significative du pouvoir. Le tableau 1 résume les approches de ces trois auteurs.

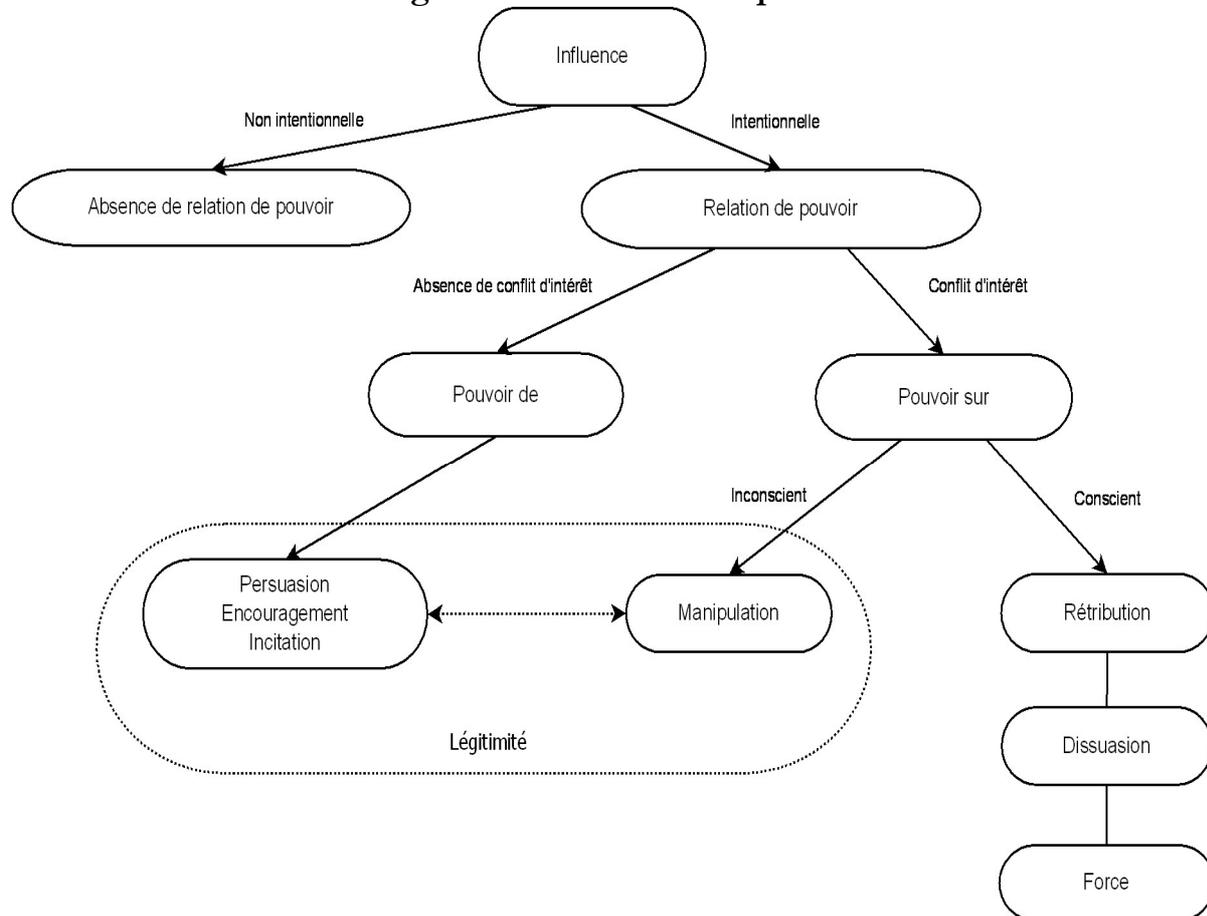
Si elles n'épuisent bien évidemment pas la question¹⁷, la combinaison de ces trois approches nous permet toutefois d'obtenir une image assez précise des relations de pouvoir, que nous pouvons schématiser à l'aide de la figure 1. À partir d'une définition du pouvoir basée sur l'intention d'exercer une influence – il y a, de la part de celui qui exerce un pouvoir, une volonté de produire certains effets, qui ne seront d'ailleurs pas forcément ceux escomptés – nous pouvons distinguer deux approches du pouvoir, la première en termes de capacité, « pouvoir de », la seconde en termes de relation, « pouvoir sur ». La première approche repose entièrement sur la confiance, donc sur la légitimité des détenteurs du pouvoir. La seconde induit deux types de relations : (i) une relation conflictuelle entre le dominant et le dominé qui s'exerce par la rétribution, la dissuasion ou la force ; (ii) une relation en apparence consensuelle, basée sur la manipulation, qui demeure légitime tant que le dominé ne s'aperçoit pas de la supercherie.

Si un exercice efficace du pouvoir suppose une certaine légitimité de celui-ci, la frontière qui sépare la persuasion de la manipulation paraît assez ténue. En effet, il n'est pas toujours évident de faire la distinction entre convaincre quelqu'un en étant sincèrement convaincu de la justesse de son action (persuasion) et convaincre quelqu'un en sachant que cela va à l'encontre de ses propres intérêts (manipulation). En effet, en raison de l'existence d'une incertitude radicale, il est possible d'être convaincu d'agir au nom de l'intérêt général tout en s'illusionnant sur la réalité des effets produits. Cela peut notamment être le cas quand notre action, façonnée par notre propre morale, culture ou histoire, nous conduit, en réalité, à agir contre les intérêts que nous devrions défendre. De plus, comme nous l'avons déjà vu, si la persuasion

¹⁷ La question du pouvoir est, en particulier, au cœur de l'économie politique internationale, comme le montrent les travaux de Susan Strange (1994) ou de Robert Cox (1987), lui-même influencé par Gramsci. Ces travaux mettent en avant les questions de domination internationale au travers, notamment, du concept d'hégémonie.

permet de renforcer la cohésion d'un groupe, elle comporte toujours une part de manipulation en n'intégrant pas les conséquences négatives que subiront d'autres groupes.

Figure 1 : Les formes du pouvoir



Source : Berr (2017, 29).

La figure 1 représente les relations de pouvoir dans le cas où le détenteur du pouvoir est conscient de ce fait. Or, comme le fait remarquer Galbraith, celui qui exerce un pouvoir peut lui-même ne pas en être conscient. Il peut, de par son autorité naturelle ou son charisme, conduire un certain nombre de personnes à agir dans un sens qu'elles pensent être celui souhaité par le dominant. Nous excluons, toutefois, ce cas ici car notre objectif est de montrer comment les décisions volontaires prises par différentes catégories d'agents économiques – États, entreprises, institutions internationales, *etc.* – s'inscrivent dans une approche en termes de domination.

3. L'AMÉRIQUE LATINE FACE AUX POLITIQUES NÉOLIBÉRALES

En matière de développement, les pays les plus avancés affirment vouloir aider les pays qui le sont moins. Ce faisant, ils prétendent s'inscrire dans une approche en termes de pouvoir *de*. Le retournement idéologique opéré à la fin

des années 1970 – qui marque l'avènement de l'ère néolibérale –, combiné au déclenchement de la crise de la dette en 1982, va entraîner un changement complet dans la façon d'appréhender la question du développement, renforçant ainsi cette stratégie en apparence généreuse. En effet, tandis que les structuralistes et les théoriciens de la dépendance voyaient le sous-développement comme un problème global qui devait être traité nationalement, en fonction des spécificités propres à chaque pays, les néolibéraux vont renverser la proposition au début des années 1980. Pour eux, les problèmes viennent de pays qui ont fait de mauvais choix, qui se sont écartés de la voie devant leur permettre de rattraper leur retard. Dès lors, seule une réponse globale – le consensus de Washington –, initiée par les pays développés et relayée par les institutions financières internationales, est en mesure de remettre les pays du Sud dans le « droit chemin » du développement.

La réalité semble pourtant montrer que les pays développés adoptent plutôt une stratégie en termes de pouvoir *sur*. En effet, bien qu'il existe aujourd'hui un consensus pour reconnaître l'inefficacité de ces mesures, celles-ci continuent d'être mises en avant par ceux qui y ont un intérêt, c'est-à-dire les élites des pays économiquement les plus puissants et, reconnaissons-le, parfois aussi celles des pays en développement qui y trouvent leur compte¹⁸. Mais, de manière générale, la grande majorité de la population des pays en développement ne tire aucun bénéfice de ces politiques économiques, bien au contraire. En réalité, les « puissants » agissent dans leur propre intérêt afin de consolider leur pouvoir, comme List l'avait perçu dès le XIX^e siècle à propos des pays les plus avancés de son temps vis-à-vis des autres dans le domaine des échanges commerciaux : « C'est une règle de prudence vulgaire, lorsqu'on est parvenu au faite de la grandeur, de rejeter l'échelle avec laquelle on l'a atteint, afin d'ôter aux autres le moyen d'y monter après nous. Là est le secret de la doctrine cosmopolite d'Adam Smith (...). Une nation qui, par des droits protecteurs et par des restrictions maritimes, a perfectionné son industrie manufacturière et sa marine marchande au point de ne craindre la concurrence d'aucune autre, n'a pas de plus sage parti à prendre que de repousser loin d'elle ces moyens de son élévation, de prêcher aux autres peuples les avantages de la liberté du commerce et d'exprimer tout haut son repentir d'avoir marché jusqu'ici dans les voies de l'erreur et de n'être arrivée que tardivement à la connaissance de la vérité » (List, 1841, 562).

Dès lors, les politiques néolibérales apparaissent comme reflétant l'exercice d'un pouvoir visant à empêcher tout rattrapage de ceux qui sont les moins bien placés dans la compétition internationale, comme c'est le cas de la plupart des

¹⁸ Si l'on se place du côté des pays en développement (PED) ayant le plus scrupuleusement suivi les recettes néolibérales issues du consensus de Washington, le bilan est largement négatif, que ce soit au niveau de leur dette ou, plus généralement, en ce qui concerne leur niveau de vie (Berr et Combarnous, 2005 et 2007), voir, également, Bresser-Pereira et Varela (2004) et Stiglitz (2002).

pays en développement (Chang, 2003), et à favoriser leur mise sous tutelle. Vu sous cet angle, ces politiques sont un véritable succès. Pourtant, comme l'ont souligné Stiglitz (2002) ou Chang (2003), les politiques issues du consensus de Washington sont en complète contradiction avec celles qui ont permis aux pays industrialisés d'être là où ils sont aujourd'hui, ces derniers ayant fondé leur développement sur des stratégies très largement protectrices, menées par des États ayant un rôle moteur en la matière. Les pays qui ont réussi leur industrialisation sont, de fait, ceux qui ont utilisé des politiques contraires aux préceptes néolibéraux actuels, ou qui ont su créer l'illusion qu'ils se conformaient à ceux-ci. On constate donc, comme le note Chang¹⁹, que, quelle que soit l'époque, c'est quand ils sont en haut de l'échelle que les pays prônent le libre échange et la protection de la propriété intellectuelle, des brevets, le désengagement de l'État, *etc.*, c'est-à-dire l'ensemble des mesures qui fondent les politiques néolibérales.

Un examen minutieux des politiques de développement révèle que derrière l'approche en termes de pouvoir *de* prônée par les pays les plus puissants se cache en réalité une vision en termes de pouvoir *sur*. Au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, la reconstruction de l'Europe, et, au-delà, la construction d'un futur plus radieux, nécessite l'investissement de tous, renvoyant à une vision en termes de pouvoir *de* où les intérêts des dominants coïncident avec ceux des dominés. Les populations ont énormément souffert pendant cette sombre période et il apparaît impossible de leur demander encore plus de sacrifices. Les dominants doivent alors se résoudre à « lâcher du lest ». C'est ainsi que s'ouvre la période des Trente Glorieuses où l'on assiste à un accroissement des revenus réels, à une répartition des richesses plus équitable, à l'avènement d'une période de plein emploi, à l'âge d'or de l'État-providence. Au niveau international, la période des indépendances s'ouvre et de nombreux pays en développement vont pouvoir s'engager sur le chemin d'un développement « national ».

Voyant leur pouvoir affaibli, les élites vont reprendre la main dans les années 1970. La période de stagflation qui s'ouvre et la crise de la dette qui débute en 1982 vont favoriser la contre-offensive néolibérale et légitimer le discours qui la promeut. Le pouvoir *de*, bien que toujours mis en avant en paroles, laisse place au pouvoir *sur*. Afin d'imposer leur programme, les élites économiques et politiques du centre vont avoir recours à diverses formes de domination. Tandis que le recours à la force est de plus en plus rare – il a toutefois été utilisé en 1973 au Chili afin de renverser Salvador Allende et, plus récemment, en 2009, pour écarter Manuel Zelaya du pouvoir au Honduras –, l'usage de la rétribution ou de la dissuasion demeure fréquent – il suffit de penser à la façon dont est distribuée l'aide publique au développement ou aux conditionnalités liées aux programmes de réduction de dette. Cependant, c'est bien par la manipulation

¹⁹ “Once a country gets ahead of other countries, it has a natural incentive to use its economic and political powers to pull ahead even further” (Chang, 2003, 51).

que l'on arrive à imposer des politiques qui en fait ne servent que leurs promoteurs. Le message selon lequel il n'y a pas d'alternative est martelé à la fois par les élites des pays riches et par leurs représentants institutionnels que sont le Fonds monétaire international (FMI), la Banque mondiale ou encore l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

Mais les faits sont têtus. Loin d'avoir pansé les maux des PED – les années 1980 sont qualifiées de « décennie perdue » pour l'Amérique latine –, l'approche néolibérale du développement a participé à l'accroissement des inégalités (internes et internationales) et a été à l'origine d'une instabilité économique croissante causant de nombreuses crises et précarisant toujours davantage les populations les plus fragiles. Tandis qu'elle n'a pu réaliser l'objectif de satisfaction des besoins humains essentiels, cette approche a également engendré une multiplication des désastres écologiques en raison d'un fonctionnement de l'économie mondiale orienté prioritairement vers l'accumulation au moyen d'un productivisme de plus en plus prédateur.

C'est ainsi qu'à la fin des années 1990, la légitimité des politiques inspirées par le consensus de Washington est menacée. Or, sans légitimité, l'usage du pouvoir *sur* s'avère difficile. C'est dans ce contexte que va se développer en Amérique latine une opposition grandissante à l'agenda néolibéral, donnant naissance à une forme de contre-pouvoir qui s'exprime par l'arrivée au pouvoir de nombreux gouvernements de gauche. Dabène (2012, 15-16) note qu'entre 1998, date de la première victoire d'Hugo Chávez au Venezuela, et 2011, 24 élections présidentielles tenues dans 13 pays se sont soldées par la victoire de la gauche²⁰. Si ces gouvernements ont pu se faire élire sur la base du rejet des politiques inspirées par le consensus de Washington, leurs expériences respectives ne sont pas homogènes et conduisent plutôt à parler *des* gauches latino-américaines, avec d'un côté une gauche réformatrice, incarnée par Ricardo Lagos et Michèle Bachelet au Chili, Luiz Inácio Lula da Silva et Dilma Rousseff au Brésil, Nestor Kirchner et Christina Fernández de Kirchner en Argentine, et d'un autre côté une gauche radicale et/ou révolutionnaire dont les protagonistes principaux sont Hugo Chávez puis Nicolás Maduro au Venezuela, Evo Morales en Bolivie et Rafael Correa en Équateur²¹. Au-delà du clivage entre réformistes et radicaux, le degré d'application des réformes néolibérales comme les contraintes internationales qui pèsent sur eux conditionnent l'état des possibles pour ces pays, malgré les discours et/ou le charisme de leurs dirigeants.

²⁰ Seuls le Mexique – qui vient cependant, en 2018, de porter au pouvoir un candidat de gauche, Andrés Manuel López Obrador –, le Costa Rica, le Panama et la Colombie, ainsi que le Belize, la République dominicaine, le Suriname et la Guyana, n'ont pas été touchés par cette vague « rose-rouge » dans les années 2000.

²¹ Si la thèse des deux gauches semble s'être imposée, elle est toutefois contestée par des auteurs mettant en avant la diversité des expériences, notamment du point de vue des politiques économiques et sociales menées. Voir Cameron et Hershbert (2010) et Levitsky et Roberts (2011).

Force est pourtant de reconnaître que nombre de ces expériences ont connu des résultats encourageants, certes favorisés par une conjoncture économique favorable et par la hausse des prix des matières premières au cours de la décennie 2000. Nombre de progrès ont été réalisés : réduction de la pauvreté et des inégalités, meilleur accès à l'éducation, amélioration du système de santé, *etc.* Le politique a été replacé au centre des relations sociales, tandis qu'il était rejeté aux marges du système néolibéral, et la démocratie participative favorisée. La promotion d'un socialisme du XXI^e siècle par Hugo Chávez – concept au demeurant assez flou – comme la mise en avant du *Buen vivir*²² par Rafael Correa et Evo Morales sont autant de tentatives de s'extraire de la domination des pays occidentaux.

Qu'ils soient réformistes ou radicaux, la réussite de ces gouvernements de gauche suppose l'adhésion des différentes classes sociales à la stratégie nationale de développement retenue²³. Dans ce cadre, il est nécessaire que celles-ci mettent de côté leurs conflits internes et coopèrent face à la concurrence économique internationale. C'est bien l'idée jadis défendue par les structuralistes qui se focalisaient sur l'exploitation des nations périphériques par les pays du centre, à partir d'une interprétation impérialiste des rapports Nord-Sud. Une telle stratégie suppose l'existence d'une nation et donc d'un accord national engageant des industriels, des travailleurs et la bureaucratie d'État. Le succès dépend donc de l'avènement d'une élite industrielle encourageant l'innovation et l'accumulation du capital et instaurant une priorité claire en faveur des intérêts nationaux. Elle requiert aussi une bonne cohésion afin que la rivalité entre groupes sociaux ne prime pas sur leur nécessaire collaboration. En effet, les stratégies nationales de développement auront d'autant plus de chance d'être efficaces que les nations seront plus autonomes et que le degré de cohésion sera élevé. L'expérience montre que ces conditions ont été mieux réunies en Asie, où les élites ont une fibre nationale plus exacerbée, qu'en Amérique latine, où elles se considèrent plus comme « européennes » et donc moins préoccupées par les enjeux nationaux.

L'approche dépendantiste souligne la difficulté à réunir ces conditions tout en se démarquant de l'analyse structuraliste sur deux points. Tout d'abord, si elle reconnaît que la cause du retard des PED s'explique en partie par l'exploitation exercée par les pays du centre, elle insiste sur le fait que les élites locales – industrielles notamment – ont une responsabilité dans la perpétuation du sous-développement, en ce sens qu'elles n'agissent pas au nom d'intérêts nationaux mais se comportent comme les relais de l'impérialisme du centre. Ensuite, tandis que les structuralistes mettent l'accent sur l'exploitation nationale, l'approche par la dépendance se focalise beaucoup plus sur l'exploitation des

²² Une présentation détaillée du *Buen vivir* est fournie par Acosta (2014) ; voir aussi Berr et Diemer (2016).

²³ Les développements qui suivent, consacrés aux approches structuralistes et dépendantistes, sont issus de Berr et Bresser-Pereira (2018, 416-417).

classes sociales. L'école dépendantiste n'est toutefois pas totalement homogène et trois variantes peuvent-être distinguées.

À partir d'une approche basée sur l'exploitation, Frank (1969) montre qu'une telle situation de dépendance des élites locales vis-à-vis des élites des pays riches ne peut conduire qu'au développement du sous-développement et empêche toute possibilité de développement national dans le cadre du capitalisme. S'ils ne peuvent compter sur leurs élites, les travailleurs des PED n'ont d'autre choix que de lutter pour la révolution socialiste.

Cardoso et Faletto (1978) montrent, quant à eux, à partir d'une variante que l'on peut qualifier d'« associée-dépendante » (Bresser-Pereira, 2009b), que les classes sociales se combattent, ce qui ne permet pas de voir émerger une classe de capitalistes défendant les intérêts nationaux mais s'alliant plutôt avec le capital international, conduisant alors à une concentration des revenus au détriment des travailleurs et au recours aux capitaux étrangers pour financer la croissance.

Bresser-Pereira (2009b) propose, pour sa part, à partir des travaux de Celso Furtado et d'Oswaldo Sunkel, une interprétation « nationale-dépendante », fondant ce qu'il appelle le nouveau développementisme (Bresser-Pereira, 2009a), au sein de laquelle la classe capitaliste est composée d'un groupe mercantile et financier associé aux pays riches et d'une bourgeoisie industrielle partagée entre son désir de bâtir une industrie nationale, aidée en cela par les politiques publiques de l'État-nation, et la tentation de s'allier avec les élites financières des pays riches. Dans ce cadre, le développement est possible à chaque fois que les élites sont guidées par l'intérêt national plutôt que par la soumission aux pressions des pays du centre impérialiste.

L'échec relatif des gauches latino-américaines dans les années 2000-2010 peut s'interpréter à l'aune de cette classification. Faute d'avoir pu entraîner avec eux la classe capitaliste, certains gouvernements se trouvent à devoir affronter un pouvoir *sur* exercé non seulement par les pays du centre mais également par les élites économiques de leurs propres pays. Si la faute revient en partie à des gouvernements ayant mené des politiques économiques trop ouvertement dirigées contre ces élites et/ou ne disposant pas du rapport de force nécessaire à leur éviction et à leur remplacement, tout a été mis en œuvre au niveau international pour disqualifier ces tentatives d'émancipation économique.

Le cas du Venezuela est exemplaire à cet égard : coup d'État en 2002 – les États-Unis et l'Espagne reconnaissant dans un premier temps le gouvernement putschiste – qui sera finalement déjoué ; *lock-out* patronal afin de déstabiliser l'économie ; campagne médiatique continue, tant au niveau national – les médias privés étant détenus par l'opposition – qu'international visant à discréditer la « révolution bolivarienne », *etc.* La crainte occasionnée par ces attaques conduit logiquement le gouvernement à adopter une position de défense qui peut être vue, à tort ou à raison, comme prenant la forme d'une dérive autoritaire. Il est toutefois indispensable de s'interroger sur les raisons qui poussent les pays du centre et leurs relais capitalistes locaux à dénoncer avec autant d'insistance les orientations prises par les gouvernements de pays dont le

poids économique est négligeable. Il n'est d'ailleurs pas exclu de penser qu'une manipulation s'exercerait afin d'empêcher toute tentative d'affranchissement d'un modèle néolibéral qui ne profite qu'aux élites économiques et politiques des pays développés, détentrices d'un pouvoir dont elles ne veulent pas être dépossédées, ainsi qu'aux élites économiques des pays en développement qui ne veulent partager avec le reste de la population ni leurs ressources ni leur pouvoir, comme leur commandent pourtant les politiques mises en œuvre par ces gouvernements de gauche – réformiste ou radicale.

CONCLUSION

L'histoire montre que les « puissants » ne sortent pas toujours vainqueurs. Trop souvent, ceux qui ont un pouvoir, une position dominante, abusent de ce pouvoir quand bien même ils ne s'illusionnent pas sur la réalité de celui-ci. De leur côté, ceux qui subissent un pouvoir ne restent pas sans réagir lorsqu'ils s'aperçoivent de cet état de fait et vont tenter de le réduire, de le détruire ou de se l'accaparer.

La crise qui a débuté en 2008 montre, en touchant maintenant aussi fortement les pays européens, que la logique néolibérale qui prévaut depuis une trentaine d'années est une impasse pour la plus grande partie de la population de la planète, tant dans les pays riches que dans les pays en développement. En confiant les rênes de l'économie mondiale à une finance de plus en plus déconnectée du monde réel, les pays occidentaux et leurs élites ont perdu une grande partie de leur légitimité. Leurs réactions, passées et actuelles, n'incitent pourtant guère à l'optimisme. Comme la persuasion – ou plus exactement la manipulation – ne fonctionne plus, l'autorité consensuelle qui leur était conférée jusqu'alors laisse place à une autorité conflictuelle où l'usage de la rétribution, de la dissuasion ou même de la force a tendance à se répandre plus largement. Cette attitude plus « musclée » face à la contestation du néolibéralisme, et plus largement de la politique du « *one size fits all* », traduit pourtant une perte de pouvoir, qu'il soit politique ou économique, que les dérives autoritaires actuelles et la militarisation croissante n'empêcheront pas à moyen terme. Contrairement aux apparences, le temps semble travailler en faveur des opposants au néolibéralisme, en Amérique latine comme dans l'ensemble des pays en développement, à condition que ceux-ci retiennent les leçons de l'histoire.

BIBLIOGRAPHIE

- ACOSTA A. (2014) *Le Buen Vivir. Pour imaginer d'autres mondes*, Paris, Les Éditions Utopia.
- ARENDT H. (1972) *Du mensonge à la violence*, Paris, Calmann-Lévy, Pocket.
- BERR É. (2017) *L'intégrisme économique*, Paris, Les Liens qui Libèrent.

- BERR É., BRESSER-PEREIRA L. C. (2018) Du développementisme classique au nouveau développementisme, in E. Berr, V. Monvoisin, J.-F. Ponsot (dir.) *L'économie post-keynésienne. Histoire, théories et politiques*, Paris, Seuil, 413-427.
- BERR É., COMBARNOUS F. (2007) The false promises of the (second) Washington consensus: Evidence from Latin America and the Caribbean (1990-2003), *Brazilian Journal of Political Economy*, vol. 27, n° 4, 525-545.
- BERR É., COMBARNOUS F. (2005) Vingt ans d'application du consensus de Washington à l'épreuve des faits, *Économie appliquée*, tome LVIII, n° 2, 5-44.
- BERR É., DIEMER A. (2016) De l'écodéveloppement au *Buen Vivir*, ou comment replacer les savoirs locaux au cœur des processus de coopération décentralisée dans les pays du Sud, *Mondes en Développement*, vol. 44, n° 3, 23-38.
- BOULDING K. E. (1989) *Three Faces of Power*, Londres, Sage Publications.
- BRAUDEL F. (1985) *La dynamique du capitalisme*, Paris, Champs, Flammarion.
- BRESSER-PEREIRA L. C., (2009a) *Mondialisation et compétition*, Paris, La Découverte.
- BRESSER-PEREIRA L. C. (2009b) Amérique latine : de l'interprétation nationaliste à l'interprétation par la dépendance, *Revue Tiers monde*, n° 199, 533-546.
- BRESSER-PEREIRA L. C., VARELA C. (2004) The second Washington consensus and Latin America's quasi- stagnation, *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 27, n° 2, 231-250.
- CAMERON M., HERSHBERT E. (dir.) (2010) *Latin America's Left Turns. Politics, Policies and Trajectories of Change*, Boulder, Lynne Rienner.
- CARDOSO F. H., FALETTO E. (1978) *Dépendance et développement en Amérique latine*, Paris, Presses Universitaires de France.
- CHANG H.-J. (2003) *Kicking Away the Ladder*, Londres, Anthem Press.
- COX R. (1987) *Production, Power, and World Order. Social Forces in the Making of History*, New York, Columbia University Press.
- DABÈNE O. (2012) Introduction/La gauche latino-américaine en action, in O. Dabène (dir.) *La gauche en Amérique latine, 1998-2012*, Paris, Presse de Sciences Po, 13-34.
- DOCKÈS P. (1999) *Pouvoir et autorité en économie*, Paris, Economica.
- FRANK A. G. (1969) *Le développement du sous-développement*, Paris, François Maspero.
- GALBRAITH J. K. (1983) Anatomie du pouvoir, in J. K. Galbraith, *Économie hétérodoxe*, Paris, Seuil, 2007, 21-195.
- HAUGAARD M. (dir.) (2002) *Power: A Reader*, Manchester, Manchester University Press.
- KESTING S. (2005) Countervailing, conditioned, and contingent – the power theory of John Kenneth Galbraith, *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 28, n° 1, 3-23.
- LA BOÉTIE (de) É. (1576) *Discours de la servitude volontaire*, Paris, folioplus philosophie, 2008.
- LÉVI-STRAUSS C. (1952) *Race et histoire*, Paris, Folio essais, 1987.
- LEVITSKY S., ROBERTS K. M. (dir.) (2011) *The Resurgence of the Latin American Left*, Baltimore, John Hopkins University Press.
- LIST F. (1841) *Le système national d'économie politique*, Paris, Capelle, 1957.
- LUKES S. (2005) *Power. A Radical View*, Basingstoke, Palgrave Macmillan.
- LUKES S. (dir.) (1986) *Power*, Oxford, Basil Blackwell.
- PERROUX F. (1973) *Pouvoir et économie*, Paris, Dunod, repris dans Perroux F. (1994), *Pouvoir et économie généralisée*, Vol. V(2), Grenoble, P.U.G.

- ROTHKOPF D. (2009) *La Caste*, Paris, Robert Laffont.
- STIGLITZ J. (2002) *La grande désillusion*, Paris, Fayard.
- STRANGE S. (1994) *States and Markets*, Londres, Pinter.
- WILLIAMSON J. (1990) What Washington means by policy reform, in J. Williamson (dir.) *Latin America adjustment: how much has happened?*, Washington, Institute for International Economics.