

Jacques Adda

La mondialisation de l'économie

Genèse **et** problèmes

SEPTIÈME ÉDITION

Collection

MANUELS

G R A N D S • R E P È R E S



La Découverte

GRANDS • REPÈRES / MANUELS

La mondialisation de l'économie

Causes et problèmes

Collection "Grands Repères" - Éditions de la Sorbonne
1998 - 128 pages - 10,00 €



Jacques Adda

La mondialisation de l'économie

Genèse et problèmes

SEPTIÈME ÉDITION ENTIÈREMENT REFONDUE
ET MISE À JOUR



La Découverte

9 bis, rue Abel-Hovelacque
75013 Paris

Cet ouvrage a été précédemment publié de 1996 à 2005
sous le même titre, en deux tomes « Repères poche ».

ISBN 2-7071-4818-0

Le logo qui figure au dos de la couverture de ce livre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, tout particulièrement dans le domaine des sciences humaines et sociales, le développement massif du photocopillage.

Le Code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres, au point que la possibilité même pour les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.

Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, du présent ouvrage est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).

Si vous désirez être tenu régulièrement informé de nos parutions, il vous suffit d'envoyer vos nom et adresse aux Éditions La Découverte, 9 bis, rue Abel-Hovelacque, 75013 Paris. Vous recevrez gratuitement notre bulletin trimestriel **À la Découverte**. Vous pouvez également retrouver l'ensemble de notre catalogue et nous contacter sur notre site www.editionsladecouverte.fr.

© Éditions La Découverte, Paris, 1996, 1997, 1998,
2001, 2002, 2004, 2006.

Genèse

Introduction / Économie internationale, économie mondiale

Introduction / Économie internationale, économie mondiale

Parler de mondialisation, c'est évoquer l'emprise d'un système économique, le capitalisme, sur l'espace mondial. Cette emprise se manifeste d'abord sur le plan géopolitique. Avec l'effondrement du bloc soviétique a disparu l'un des obstacles les plus massifs à l'expansion du capitalisme. Là où des régimes communistes subsistent, comme en Chine, ils le doivent en partie aux politiques mises en œuvre d'ouverture à l'économie de marché et à l'afflux de capitaux qu'elles ont suscité. Ailleurs, en Afrique, en Amérique latine, la pénétration du capitalisme est encouragée de façon systématique par les institutions financières internationales, Fonds monétaire international (FMI) et Banque mondiale. Placées en position de force par la crise de la dette qui a frappé ces régions au début des années 1980, celles-ci mettent toute leur puissance au service de la réforme des politiques et des institutions économiques des pays débiteurs, réforme dont l'objectif explicite est de promouvoir la diffusion de la logique de marché.

Mais cette emprise universelle du capitalisme déborde de beaucoup le champ géopolitique. Elle ne se réduit pas au triomphe d'un bloc d'États sur un autre, ni même d'un mode de production sur ses concurrents. Elle tend en effet à transcender la logique d'un système interétatique à laquelle elle substitue une logique de réseaux transnationaux. Expression de l'expansion spatiale du capitalisme, qui épouse désormais les limites du globe, la mondialisation est aussi et avant tout un processus de contournement, délitement et, pour finir, démantèlement des frontières physiques et réglementaires qui font obstacle à l'accumulation du capital à l'échelle mondiale. En ce sens, l'économie mondiale est plus qu'une simple économie internationale. Celle-ci,

respectueuse des souverainetés étatiques, mettait en rapport les parties autonomes d'un tout non encore intégré, à travers des flux d'échange, d'investissement et de crédit. Elle correspondait à une phase spécifique de l'histoire du capitalisme, phase au cours de laquelle les marchés nationaux, largement protégés, voire régulés par les États, constituaient la base première de l'accumulation du capital. L'échange, tout comme l'investissement international, restait fondé pour l'essentiel sur des critères de complémentarité.

Le phénomène de mondialisation traduit une mutation plus qu'une continuité dans ce processus. L'intégration croissante des parties constituant le tout de l'économie mondiale donne à celle-ci une dynamique propre, échappant de plus en plus au contrôle des États et portant atteinte à certains attributs essentiels de leur souveraineté, tels le contrôle monétaire et la gestion des finances publiques. La mobilité des données, des images et des capitaux, devenue extrême grâce à la révolution des communications, rend désuètes dans nombre de domaines les notions de frontière ou de territoire. Elle encourage en revanche l'organisation de la production sur une base transnationale et concourt à la mondialisation des normes de consommation. Aux complémentarités, qui fondaient jusqu'aux années 1950 la circulation des biens et des capitaux, s'est substituée une concurrence généralisée pour la maîtrise des marchés et des ressources (matières premières, main-d'œuvre, réseaux de distribution, savoir-faire, matière grise, épargne, etc.).

L'instance nationale, certes, est loin d'avoir disparu, et le système interétatique a encore de beaux jours devant lui. Mais ils occupent désormais le second plan d'une scène économique dominée par des logiques intégratrices privées, auxquelles les États tentent tant bien que mal de faire face. L'importance de la perspective historique ne saurait de ce point de vue être exagérée. Resituée sur la longue durée, l'ère du façonnage de l'économie mondiale par des États-nations rivaux pourrait bien n'apparaître que comme une longue parenthèse historique, le produit fragile et explosif à la fois de l'alliance scellée à l'époque mercantile par les marchands et les princes. La mondialisation s'inscrirait ainsi dans une tendance plus longue, celle de la soumission progressive de tout espace physique et social à la loi du capital, loi d'accumulation sans fin qui est la finalité ultime du système économique inventé il y a près d'un millénaire par les cités marchandes de Méditerranée.

La formation de l'espace économique international

L'économie mondiale est née en Europe. La proposition, malgré son caractère d'évidence pour un Occidental, a de quoi surprendre. *A priori*, si la propension à l'échange était, comme le pensait Adam Smith, une donnée naturelle, un invariant universel dirait-on aujourd'hui, le phénomène de mondialisation des échanges aurait pu se développer aussi bien en Extrême-Orient ou ailleurs ou, mieux encore, il aurait pu surgir simultanément dans des régions fort éloignées les unes des autres, et les relier progressivement les unes aux autres.

Pourtant, comme l'observait Pierre Chaunu en 1959, le fait que Christophe Colomb et Vasco de Gama n'aient pas été chinois vaut bien qu'on s'y attarde un peu. C'est qu'en effet le grand mouvement de désenclavement planétaire qu'entreprend l'Occident chrétien sous l'impulsion des monarchies ibériques au ^{xv}^e siècle intervient virtuellement en même temps que la grande poussée exploratrice qui conduira, entre 1405 et 1433, les Chinois sur les côtes est de l'Afrique, *via* le Vietnam, Sumatra, Ceylan et Aden. Nous savons aujourd'hui, grâce notamment aux travaux de Joseph Needham [1969]*, que durant les quinze siècles qui ont précédé la Renaissance, la civilisation chinoise était techniquement plus avancée que celle de l'Europe, qui lui a emprunté nombre d'innovations majeures (depuis l'imprimerie, la poudre à canon et la boussole magnétique, exemples connus, jusqu'à l'horlogerie mécanique, la fonte, la navigation à voiles multiples, la cartographie quantitative, etc.). Pourtant, à la différence de la poussée mondiale de l'Occident, qui accompagne la naissance du capitalisme,

* Les références entre crochets renvoient à la bibliographie en fin d'ouvrage.

l'expansion maritime chinoise s'interrompt brutalement, sans raison évidente, et si un capitalisme chinois prospérera par la suite, ce sera, jusqu'à récemment, toujours hors de Chine.

Le cas chinois, qui n'a pas fini de nous interpeller, fait ressortir le caractère exceptionnel de l'évolution qui conduit l'Europe, après la décomposition de l'Empire romain d'Occident, à la révolution commerciale du Moyen Âge et au capitalisme moderne. L'économie mondiale, qui s'ébauche en tant que système intégré depuis quelques décennies, fut à l'origine une économie-monde européenne, autrement dit un monde économique centré sur l'Europe. Ne seraient la montée en puissance contagieuse du Japon et le réveil spectaculaire de la Chine, on pourrait soutenir qu'elle en reste aujourd'hui le prolongement tentaculaire.

I / Les origines internationales du capitalisme marchand

Déconstruction d'un mythe

Selon une conception répandue, l'essor des échanges internationaux serait le prolongement naturel de la croissance des économies nationales. L'histoire économique serait l'histoire d'un mouvement progressif d'intégration des marchés, depuis une base locale, villageoise, jusqu'au marché planétaire actuel, en passant par les marchés régionaux, nationaux, puis internationaux. L'épanouissement du commerce international traduirait l'extension du principe de division du travail à l'échelle mondiale, la baisse du coût des transports aidant.

Cette conception d'un mouvement économique qui se déploierait de l'intérieur vers l'extérieur prend facilement appui sur les théories développées par Adam Smith dans sa célèbre *Enquête sur la nature et les causes de la richesse des nations*, publiée en 1776. Pour Smith, le fondement psychologique de l'analyse économique réside dans « la propension naturelle de l'homme à troquer, à échanger et à céder une chose contre une autre ». Cette inclination naturelle de l'homme pour l'échange, pourvu qu'elle ne soit pas contrariée par quelque interdit arbitraire de la part des autorités politiques ou morales, est ce qui rend possible la division du travail, et donc l'efficacité de la production, base de la richesse des nations.

L'élargissement de l'espace des échanges permet d'accroître la productivité globale de l'économie non seulement grâce à la multiplication des métiers et branches d'activité spécialisés, mais aussi grâce à la division technique des tâches au sein de chaque entreprise. Pour reprendre l'exemple fameux de la fabrique d'épingles de Smith, dans

laquelle « un homme sort le fil de fer, un autre le redresse, un troisième le coupe, un quatrième le taille en pointe, un cinquième l'affûte au sommet pour recevoir la tête, etc. » il apparaît clairement que l'occupation à temps plein de chaque ouvrier spécialisé ne devient rentable qu'à partir d'un certain volume de ventes. En ce sens, Smith pouvait affirmer que « la division du travail a pour limite l'étendue des marchés ».

L'internationalisation des économies ne serait ainsi que la poursuite d'un processus organique de croissance amorcé au niveau local et dont la division du travail serait le vecteur essentiel. Selon cette conception traditionnelle, la séquence des enchaînements ayant conduit à la formation d'une économie internationale pourrait schématiquement être résumée ainsi : à l'origine, les unités économiques de base (familles, clans, villages) vivent repliées sur elles-mêmes et consomment l'essentiel de leur production ; l'organisation autarcique de la production ménage toutefois un espace aux échanges en cas d'apparition d'un surplus, celui-ci pouvant être troqué contre d'autres biens produits par d'autres unités ; ainsi se forment des marchés, lieux de circulation des surplus sur lesquels, bien vite, la monnaie fait son apparition et se substitue au troc, démultipliant les possibilités d'échanges. L'existence des marchés et la diffusion des usages monétaires font progressivement craquer le cadre autarcique de la production domestique et favorisent la spécialisation des activités, la production étant désormais tournée vers le marché et stimulée par le mobile de gain. Dès lors, la division du travail ne cesse de s'approfondir, au rythme du déploiement de la sphère marchande, qui recouvre progressivement l'ensemble des activités et étend son réseau bien au-delà des frontières jusqu'à former un seul marché planétaire.

Les démentis de l'histoire et de l'anthropologie

Pour séduisante qu'elle soit, cette représentation de la genèse de l'économie internationale (et de l'économie de marché tout court) s'accorde mal avec les enseignements de la recherche historique et anthropologique. Elle procède en fait d'une double projection, dans le passé et dans l'espace, des caractéristiques de l'économie de marché telles qu'elles étaient perceptibles en Europe au XVIII^e siècle. L'une des critiques les plus pénétrantes du caractère évolutionniste et européo-centré de la démarche classique a été présentée en 1944 par Karl Polanyi dans *La Grande Transformation*. S'appuyant sur les travaux d'anthropologues du début du siècle (Bronislaw Malinowski et Richard Thurnwald

notamment), Polanyi montre que, jusqu'à la révolution industrielle, l'institution du marché, bien qu'elle-même fort ancienne, n'a joué qu'un rôle secondaire dans la vie économique des différentes civilisations.

Le propre des sociétés précapitalistes, du point de vue de l'organisation économique, est en effet que l'économie n'y existe pas en tant que sphère autonome mais se trouve systématiquement encadrée dans les relations sociales. En d'autres termes, le système économique, dans ses dimensions de production et de répartition du produit, est géré non en fonction d'une rationalité individuelle fondée sur la quête du gain, mais selon des mobiles non économiques aux premiers rangs desquels figurent les relations de parenté et les représentations religieuses.

Contrairement aux assertions de Smith, en lieu et place d'une prédilection présumée de l'individu pour l'échange ou le troc, on trouve dans la plupart des civilisations une aversion marquée pour les actes ouvertement fondés sur l'intéressement. S'ils n'ignoraient pas le marché, les premiers Empires de l'Antiquité et les sociétés primitives qui les ont précédés étaient généralement organisés selon des principes différents, fondés sur la réciprocité, la redistribution et l'autarcie. La réciprocité, caractéristique de nombreuses sociétés primitives, signifie que les actes économiques s'inscrivent dans une chaîne de dons et de contre-dons réciproques qui, à long terme, s'équilibrent, avantageant de la même façon chacune des parties concernées. La redistribution, qui est au cœur de l'organisation économique des Empires — en Mésopotamie, Égypte, Chine, Inde, Perse, dans l'Amérique précolombienne... —, s'effectue par centralisation et stockage de la production, qui est ensuite répartie entre les membres de la société selon les principes qui lui sont propres.

L'organisation du travail collectif sur une large échelle témoigne de l'existence d'une division poussée du travail qui est totalement déconnectée de l'émergence d'une économie marchande. La formation de surplus, que cette division du travail permet, ne débouche pas sur l'essor d'une sphère marchande, mais sur la réalisation de grands travaux d'infrastructures (systèmes d'irrigation, par exemple) et de prodiges architecturaux à finalité souvent religieuse (ziggourats mésopotamiennes, pyramides égyptiennes, temples mayas...).

Marchés locaux et commerce au long cours

Quant au développement du commerce, on ne peut l'inférer d'un quelconque essor des échanges de voisinage et des marchés locaux, qui

se seraient progressivement interconnectés, puisque aucune tendance de ce type n'est historiquement observée, ni en Europe ni ailleurs. S'appuyant sur les travaux de Henri Pirenne et de Max Weber sur l'économie de l'Europe médiévale, Polanyi [1944, p. 360] rappelle que les marchés locaux n'étaient guère fréquentés que par les habitants du voisinage et n'avaient pas tendance à s'agrandir, contrairement aux foires régionales où se retrouvaient les marchands du sud et du nord de l'Europe. Le commerce local, activité secondaire des paysans, se limitait à la vente et l'achat au détail. Rien ne permet de supposer qu'une classe marchande ait pu émerger de cette base rurale.

C'est au contraire à partir du commerce au long cours, ou commerce extérieur, que l'institution du marché va progressivement envahir la vie économique occidentale, avant de s'imposer au reste de la planète. L'une des thèses essentielles de Polanyi [1944, p. 90] est que ce type de commerce trouve son origine dans une sphère extérieure à l'économie, sans rapport avec l'organisation interne de la société, qui tendrait plutôt à s'en défendre. C'est une affaire unilatérale, comme la chasse, le brigandage ou la piraterie, qui relève davantage du *raid* (expression que l'on retrouve de façon significative dans la finance contemporaine) que du *trade*. Le passage à l'échange bilatéral et pacifique procède généralement d'une réaction des pouvoirs autochtones face à ce qui s'apparente souvent à une agression extérieure.

De ce commerce au long cours, résultat de la localisation géographique des biens, sont nés des marchés, « là où les transporteurs devaient faire halte — gués, ports de mer, sources des rivières — là où se rencontraient les trajets de deux expéditions par voie de terre » [1944, p. 93]. Point significatif, les marchés en question étaient avant tout les lieux de rencontre des commerçants eux-mêmes et non des lieux où se confrontaient une demande finale (de consommation) et une offre initiale (production), comme dans le cas des marchés locaux.

De même que le commerce local, le commerce extérieur se fonde sur le principe de complémentarité et non sur la concurrence. Ni l'un ni l'autre n'engendreront directement le système concurrentiel du marché autorégulateur où toute chose tend à se transformer en une marchandise dont le prix résulte de la confrontation d'une offre et d'une demande, qui rétroagissent elles-mêmes aux variations des prix.

La formation des marchés intérieurs

Pour Polanyi, l'institution de ce système concurrentiel, autrement dit d'une véritable économie de marché, fut l'œuvre de l'État. Ce sont

les monarchies centralisées d'Europe occidentale (Angleterre et France notamment) qui, à partir du ^{XVII}^e siècle, réalisèrent la jonction entre les multiples marchés locaux et le commerce extérieur en créant progressivement un marché intérieur unifié, intégré et concurrentiel.

Jusqu'alors, une stricte séparation existait entre les deux types de commerce. Dans les villes, les marchands internationaux ne pouvaient prendre part au commerce de détail qui faisait l'objet d'une stricte réglementation visant à défendre les intérêts des producteurs. Cette réglementation, qui portait sur tous les aspects de l'activité professionnelle, depuis le recrutement jusqu'aux normes de qualité des produits, était établie par les corporations de métier, conformément aux prescriptions morales de l'Église, en particulier celles touchant au juste prix et au juste salaire. « Une séparation toujours plus stricte entre le commerce local et le commerce d'exportation, telle fut la réaction de la vie urbaine devant un capital mobile qui menaçait de désintégrer les institutions de la ville » [1944, p. 98].

Le mercantilisme, généralement réduit dans les manuels d'économie à une doctrine protectionniste assimilant la richesse à l'accumulation de métaux précieux, fut avant tout un vaste mouvement de libéralisation du commerce intérieur imposé par les États-nations issus du régime féodal, qui mettait fin au système de protection économique et sociale des villes. L'État répondait ainsi au vœu le plus cher des commerçants internationaux, qui pouvaient dès lors déployer leurs activités sur l'ensemble du marché intérieur. De cette alliance entre la classe des marchands et les États, devait naître le système concurrentiel caractéristique de l'économie de marché.

Au mythe classique d'une extension spatiale de la sphère des échanges, Polanyi oppose donc une séquence pratiquement inversée, dans laquelle le marché comme institution gouvernant l'ensemble de la vie économique et sociale trouve son origine dans le commerce international. Initialement déconnecté des structures économiques internes, celui-ci aurait permis une accumulation et une concentration de richesses telles que sa mobilisation par les États-nations naissant devenait un enjeu majeur de pouvoir. La conjonction d'intérêts des marchands et des princes rendit possible la formation des marchés intérieurs sur lesquels devait s'épanouir la révolution industrielle. À son tour, l'introduction des machines dans la sphère de la production allait entraîner la constitution de marchés pour les différents facteurs de production (travail, terre, monnaie), dont la disponibilité continue était indispensable à la rentabilité des investissements. Dès lors, les derniers garde-fous de la société traditionnelle à l'égard du système

concurrentiel étaient brisés et la société elle-même devenait un appendice du système économique [1944, p. 111].

La révolution commerciale du Moyen Âge

Privilégiant une optique comparative, l'ouvrage de Polanyi et les recherches qui l'ont suivi [1957] mettent en évidence le caractère exceptionnel de la mutation opérée dans la société occidentale par l'essor du commerce au long cours. Toutefois, ces travaux ne précisent pas les conditions qui ont permis l'essor de ce commerce et la gestation du capitalisme marchand en Europe à partir du ^x^e siècle [Godelier, 1975].

L'exception européenne ne tient en effet ni au degré d'avancement de ses techniques, ni à l'existence d'une classe de marchands. Sur le premier point, l'exemple de la Chine, brillamment exposé par Needham [1969], démontre que le progrès des connaissances techniques peut se développer de façon indépendante de toute problématique marchande. Pendant plus de quinze siècles, la Chine s'est trouvée plus avancée sur le plan technologique que l'Europe sans que ne s'ensuive l'émergence d'un capitalisme marchand ou industriel.

Quant à l'existence d'une classe de marchands et d'un commerce international, elle est attestée dès l'Antiquité mésopotamienne, d'où sont issues la plupart des techniques commerciales et financières utilisées plus tard par les Phéniciens et les Grecs. Du ^{ix}^e au ⁱⁱⁱ^e siècle avant l'ère chrétienne, le bassin méditerranéen fut ainsi au cœur d'un vaste réseau d'échanges qui témoignait de l'existence d'une division poussée du travail à l'échelle internationale. Athènes, à l'époque classique, était une place financière puissante d'où banques et sociétés commerciales déployaient leurs opérations sur l'ensemble du monde méditerranéen et la mer Noire [Cameron, 1989, p. 35]. Plus près encore de l'Occident médiéval, le monde musulman des ^{viii}^e-^{xi}^e siècles était le siège d'une activité marchande d'autant plus épanouie qu'elle était parfaitement légitimée par l'islam.

Pourtant, ce n'est que sur les franges de la chrétienté latine médiévale que l'essor du commerce international va provoquer une montée en puissance des marchands telle que l'ordre social tout entier va s'en trouver progressivement transformé. En quoi consiste donc la spécificité de l'Occident ? Cette question, qui hante la recherche historique depuis bien longtemps, n'appelle pas de réponse simple. On ne

peut pourtant l'esquiver si l'on veut saisir la genèse du phénomène de mondialisation économique.

La dispersion du pouvoir politique

La caractéristique première de la civilisation qui émerge sur les décombres de l'Empire romain d'Occident est le contraste entre son homogénéité culturelle et l'extrême éparpillement du pouvoir politique [Baechler, 1971]. L'Europe du ^v^e au ^x^e siècle est une citadelle assiégée, qui fait face tant bien que mal aux invasions des Hongrois à l'est, des musulmans au sud et des Normands au nord. « Cette misérable Europe ne peut supporter le poids de vastes États. À peine édifiés ceux-ci s'effondrent, ou se détériorent. L'Empire de Charlemagne vite construit s'écroule peu de temps après la mort du grand empereur (814). Le Saint Empire germanique ne sera assez tôt qu'une vaste maison délabrée. Alors l'Europe occidentale se fractionne en multiples et minuscules seigneuries » [Braudel, 1963, p. 354].

Chacune de ces seigneuries constitue une unité politique et économique autonome, rendue pratiquement imprenable par ses fortifications. La terre est obtenue par le seigneur du roi ou d'un seigneur de plus haut rang que lui, en échange de ses services militaires. Elle est travaillée par la nouvelle classe des serfs constituée d'anciens hommes libres prolétarisés et d'esclaves promus qui, face au déclin démographique et à l'insécurité physique, sont venus se mettre sous la protection des puissants. Une partie de son produit revient au paysan, le reste est dû au seigneur, qui prélève en outre diverses redevances, le plus souvent en nature. À l'intérieur de ce régime féodal, échanges et circulation monétaire sont réduits à leur plus simple expression. La mobilité sociale est quasi nulle, la condition de chacun étant déterminée par sa naissance. La mobilité géographique est limitée, les serfs ne pouvant quitter librement leurs seigneurs et ceux-ci ne pouvant vendre leurs serfs qu'avec la seigneurie.

Une particularité, que l'on ne retrouve qu'en Occident et au Japon, jouera pourtant un rôle majeur dans l'évolution économique ultérieure, une fois amorcée la décomposition du régime féodal : la transmission héréditaire de la terre. Contrairement aux Empires de l'Orient antique (Égypte, Babylonie, Assyrie, Perse, etc.) et médiéval (Chine, Inde, monde musulman, etc.), où la terre est propriété du souverain et son mode d'attribution toujours viager, Occident et Japon se caractérisent par la formation de longues chaînes familiales qui sont la base d'une lente accumulation patrimoniale. Pour Fernand Braudel [1985,

p. 72-74], ces lignages, que la bourgeoisie marchande n'aura de cesse de parasiter tout au long des siècles, constituent l'un des ressorts profonds de l'émergence du capitalisme.

L'autonomie des villes

D'un côté donc, un vaste espace intérieur, en voie de défrichement, où les structures de sociabilité et les appareils d'État ne se reconstruisent que très lentement. De l'autre, des villes, souvent moribondes à l'intérieur, mais plus promptes à renaître à la vie économique sur les franges maritimes de l'Europe, en particulier en Méditerranée, grâce au commerce avec Byzance et l'islam tolérant des premiers siècles. En Italie du Nord d'abord, puis en Allemagne, aux Pays-Bas, un grand nombre de villes parviennent à s'affranchir de l'autorité féodale en achetant à leurs seigneurs des chartes établissant leurs droits. Elles peuvent désormais s'administrer elles-mêmes, contrôler leurs finances, établir leur propre justice et posséder leurs propres terres. Comme l'observent Nathan Rosenberg et L.E. Birdzell [1986, p. 72], cette évolution ne fut possible que dans les pays dépourvus de monarchies centralisées.

On retrouve ainsi ce qui fait, selon Weber, l'originalité absolue de la ville d'Occident. Dès l'Antiquité, celle-ci réside dans sa constitution en communauté réunissant des hommes libres. Cette singularité, qui tient à la faiblesse d'un pouvoir étatique englobant les villes et disposant librement de la force, est attribuée par Jean Baechler [1971, p. 111] pour l'Europe médiévale à la dislocation de l'Empire romain, pour la Grèce archaïque aux invasions doriennes de la fin du II^e millénaire. Dans tous les cas, c'est la perméabilité et la pluralité de l'espace politique, sa non-constitution en empire bureaucratique, qui rendent possible l'essor du commerce entre les cités autonomes, véritable matrice de ce que sera plus tard le commerce international.

L'exemple de l'Empire romain permet de mieux cerner les effets différents des deux structurations possibles — impériale et décentralisée — de l'espace politique sur la sphère marchande. Comme le marchand grec ou phénicien avant lui, le marchand romain était parfaitement en mesure d'exploiter les écarts de prix d'une cité méditerranéenne à l'autre et de constituer ainsi un capital appréciable. Pourtant, comme le rappelle Robert Lopez [1971], ni l'industrie, ni le commerce et la finance n'ont jamais décollé dans le cadre de l'Empire romain. Le commerce extérieur était sévèrement limité par les lois interdisant l'exportation de matériaux stratégiques et de produits alimentaires. Les activités commerciales et financières étaient dévalorisées, jugées

indignes des classes dominantes, tout juste bonnes à assurer la promotion sociale des citoyens pauvres. L'accumulation de richesses n'était pas considérée comme une fin en soi. Elle n'était que le moyen d'accéder à la vie publique. À peine constitués, les patrimoines financiers étaient engloutis en propriétés terriennes et consommations somptuaires. En un mot, « la quête de statut social, non la quête de profit, était la préoccupation première » [*ibid.*].

À l'inverse, les cités libres de l'Occident médiéval offrent le premier exemple de structure sociale où statut social et accumulation financière tendent à se confondre. Échappant au contrôle d'un pouvoir central affaibli, elles ne sont pas pour autant, ou pas toujours, investies d'un pouvoir politique et militaire propre [Baechler, 1971, p. 113]. Elles se distinguent en cela de façon essentielle des cités antiques, grecques ou mésopotamiennes, qui se présentaient comme des entités militaires ou, pour reprendre l'expression de Weber, comme des corporations de guerriers. Le marchand de l'Europe médiévale ne subit guère, en revanche, l'attraction d'une sphère politique qui lui reste fermée. L'accumulation de richesses devient ainsi une fin en soi qui trouve dans le contexte politique exceptionnel de l'Occident médiéval l'occasion de se déployer sans limites. Affranchies de toute interférence étatique mais aussi de toute diversion politique, les villes médiévales, et tout particulièrement les villes côtières, fournirent à l'activité économique l'occasion de se développer pour la première fois de façon autonome.

Deux chemins se dessinent ainsi vers la révolution commerciale dans cette Europe chrétienne enfin libérée, au-delà du ^x^e siècle, de la menace des invasions. Le premier, inauguré par les cités-États d'Italie du Nord, fait figure, jusqu'au ^{xv}^e siècle, de voie rapide. L'accumulation de richesses y est spectaculaire, mais la croissance et le passage au capitalisme industriel y seront par la suite handicapés par l'absence d'un véritable marché intérieur. Le second, beaucoup plus lent, est celui de la constitution des États-nations où les classes marchandes se développent moins vigoureusement au Moyen Âge, mais profiteront pleinement, quelques siècles plus tard, du soutien logistique et militaire fourni par des États puissants, tant à l'extérieur que sur des marchés intérieurs unifiés par la révolution mercantiliste.

D'une Méditerranée à l'autre

La première, Venise commence à tisser dès le ^{xii}^e siècle le réseau commercial qui assurera plusieurs siècles durant sa prospérité et sa prééminence économique en Europe. Indépendante, bien qu'honorant

allégeance à Byzance sous forme d'assistance navale, elle met en relation la chrétienté avec les deux puissances qui bornent son influence : les mondes byzantin et musulman. À l'Occident, elle achète du fer, du bois et des esclaves qu'elle vend en Orient contre des épices, de l'ivoire et de la soie. À cela s'ajoute la commercialisation du sel de ses lagunes et des produits de sa propre industrie du verre. Elle impose son protectorat sur de nombreux ports de l'Adriatique, sans tenter de se construire un empire territorial, qui aurait détourné ses intérêts du commerce [Lopez, 1971]. Ses colonies sont de simples enclaves commerciales où elle peut vendre ses produits en franchise de toute taxe.

Bientôt imitée par Pise et Gênes, Venise profita du déclin des Empires byzantin et musulman pour étendre son influence autour de la Méditerranée, offrant son assistance navale aux princes en difficulté en contrepartie de privilèges commerciaux. La constitution, au ^{xiii} siècle, de l'Empire mongol, qui unifie provisoirement l'immense espace s'étendant de la Chine aux côtes russes de la mer Noire et à la Hongrie, permet aux marchands italiens de se passer des intermédiaires arabes pour accéder aux richesses de l'Orient. Les routes commerciales terrestres s'établissent ainsi avec l'Inde et la Chine, ce que décrit le récit du Vénitien Marco Polo.

Des développements comparables, bien que nettement moins rapides et moins sophistiqués, notamment sur le plan financier, interviennent en mer du Nord et dans la mer Baltique. L'analogie géographique entre les « deux Méditerranées », celle du Sud et celle du Nord, est soulignée par Robert Lopez, qui établit un parallèle entre les positions respectives de Lubeck et de Hambourg sur la péninsule du Jutland, et celles de Venise et de Gênes, de part et d'autre de la péninsule italienne. Contestant l'hégémonie militaire et marchande des Scandinaves, les villes allemandes, qui ont elles aussi gagné leur autonomie politique, étendent leur influence, par les armes et le commerce, sur tout le sud de la Baltique. Repoussant les menaces du roi du Danemark, elles forment alliance dans le cadre de la Ligue hanseatique qui organise la protection militaire des convois commerciaux. L'effondrement économique et militaire des Scandinaves entre la fin du ^x et la fin du ^{xiii} siècle, parallèle au déclin de Byzance, facilite la pénétration marchande allemande à l'est.

La jonction entre les « deux Méditerranées » s'établit dans un premier temps par voie terrestre à travers les cols alpestres. Le cycle des foires régionales, dont les plus célèbres sont les foires de Champagne, apparaît au ^{xii} siècle. Ces foires, qui forment un marché continu, sont

le lieu de rencontre des marchands du nord et du sud de l'Europe, de l'Italie aux Pays-Bas et de l'Allemagne à la péninsule Ibérique. Les produits lainiers et draperies du Nord s'y échangent contre les vins français et les étoffes et épices rapportées par les Italiens de leur commerce avec le Levant.

Le désenclavement de l'Europe franchit enfin un cap décisif avec la prise du détroit de Gibraltar par la flotte castillo-génoise en 1292. La route des Flandres et de l'Angleterre est alors ouverte, que les progrès de la navigation maritime permettront rapidement d'exploiter.

Le précapitalisme médiéval

Avec l'essor du commerce s'affinent, à l'initiative des marchands italiens, les techniques financières qui facilitent l'écoulement des marchandises d'une place à l'autre. Les premières lettres de change, apparues dès la fin du ^{xiii} siècle, permettent d'éviter les transferts physiques de fonds, en donnant au vendeur un titre de créance payable en une autre monnaie en d'autres lieux. D'instrument de paiement, elles se transforment rapidement en instrument de crédit et même de spéculation, délais de paiement et cours des monnaies faisant l'objet de négociations spécifiques. La majeure partie du commerce des foires était ainsi réalisée à crédit. « La fréquentation des foires de Champagne était telle qu'on stipulait payable à l'une d'elles la majorité des obligations passées en Europe, même celles que contractaient les princes et tous les grands personnages laïques ou ecclésiastiques [...]. Toutes les places financières étant en relation avec les foires champenoises, il naquit dans le comté un système d'extinction des dettes par compensation, faisant de ces foires le *clearing house* de tout l'Occident » [Fourquin, 1977, p. 368].

Au début du ^{xiv} siècle, les banquiers italiens installent des succursales dans toutes les grandes places d'Europe, où la trace de leur passage figure encore aux noms des rues (rue des Lombards à Paris, Lombard Street au cœur de la City à Londres). Acheteurs et vendeurs sont désormais en relations continues et peuvent se passer de l'intermédiaire des foires, dont le rôle décline.

Si les marchands sont les agents du crédit commercial, la banque ne tarde pas à apparaître, issue elle aussi des transactions internationales, en l'occurrence du change (la *banca*, ou banc, était la table des changeurs), et non de l'usure. Toutefois, sa structure demeure fragile, comme en témoignent les faillites en chaîne des banques vénitiennes au ^{xiv} siècle.

Le développement du grand commerce stimule parallèlement la constitution de sociétés. La commande, apparue à Venise au XI^e siècle, associe pour un voyage unique bailleurs de fonds et marchand. Ce dernier, qui n'apporte pas de fonds, prend le risque du voyage. Si navire et cargaisons arrivent à destination, les prêteurs sont remboursés et les bénéfices partagés. Pour les petites affaires se forment des sociétés à participation, dans lesquelles des personnes, le plus souvent apparentées, constituent un capital aux parts non cessibles et, pour une période de temps fixée, engagent leur responsabilité de façon illimitée. Pour les affaires plus importantes, les capitaux sont engagés sous forme de parts cessibles de façon illimitée dans le temps. C'est la commandite, aux capitaux souvent internationaux, qui s'impose dans le commerce au long cours. Toujours en Italie apparaît au XIII^e siècle la comptabilité en partie double.

Ce capitalisme marchand, qui prospère en l'absence de toute entrave politique, ne s'intéresse encore que modérément au système de production, qui reste sous le contrôle vigilant des corporations. En ce sens, il n'est encore qu'un précapitalisme. Encore faut-il signaler l'émergence précoce, sous l'impulsion des gros marchands des Flandres et d'Italie, d'une industrie textile fonctionnant sous le mode de la sous-traitance. Dès le XIII^e siècle, les corporations sont supplantées dans ce secteur par les initiatives des marchands qui passent commande aux artisans, fournissent les matières premières et assurent la coordination des activités. Un siècle plus tard, l'industrie textile s'est répandue sur tous les Pays-Bas, le nord de la France, le sud de l'Angleterre et le nord de l'Italie. Par la suite, les formes d'organisations capitalistes tendront à gagner d'autres secteurs, telles l'extraction minière, la construction navale et la métallurgie. L'industrie, toutefois, n'est qu'une branche annexe de l'activité marchande, qui reste à l'origine de la plupart des mutations qui affectent la vie économique.

Le grand commerce, qui fuit la transparence et le contrôle, comme le rappelle Braudel [1985, p. 55], ne porte pourtant que sur une part minime des échanges. Si l'on en croit la théorie des cercles de communication de Pierre Chaunu [1977], 90 % des biens que consomme un paysan du Moyen Âge sont disponibles dans un cercle de cinq kilomètres autour de son habitat. Un deuxième cercle d'échange a pour cadre le petit pays. Sur une superficie d'un millier de kilomètres carrés environ, dans un espace pouvant être couvert en une grande journée de marche, circulent 90 % des biens qui passent à travers les mailles du premier cercle. Le troisième cercle, celui du dixième du dixième restant, est celui du commerce au loin. C'est pourtant de ce cercle que sont issus

les profits les plus considérables, c'est à partir de ces échanges aux termes généralement très inégaux que se bâtissent les fortunes des fournisseurs et banquiers des princes, que se met en place l'économie-monde européenne, d'où sortiront le capitalisme et la mondialisation de l'économie.

L'émergence de l'économie-monde européenne

Cette première poussée du capitalisme marchand s'interrompt brutalement au milieu du ^{xiv}^e siècle. La dépression, qui durera un siècle, semble résulter de causes exogènes : épidémies, guerres et refroidissement climatique. Ce dernier, perceptible dès le début du siècle, accroît la fréquence des mauvaises récoltes et des famines, comme celle de 1315-1317, qui affecte toute l'Europe du Nord. À partir de 1338, la guerre de Cent Ans ravage la moitié de la France et épuise les économies des deux adversaires. Mais c'est surtout la Peste noire qui, à partir de 1348, provoque une véritable saignée démographique. Venue des comptoirs italiens de Crimée, l'épidémie se propage sur tout le continent à une vitesse effrayante, démultipliée par les progrès des moyens de communication. En quelques années, l'Europe perd le tiers de sa population, qui tombe en dessous de cinquante millions [Fourquin, 1977]. La reprise du mouvement d'expansion commerciale, économique, démographique, n'intervient que dans la seconde moitié du ^{xv}^e siècle. Elle coïncide avec le vaste processus de désenclavement maritime qui va progressivement donner à l'espace économique mondial sa configuration actuelle.

Le désenclavement planétaire

En l'espace d'un siècle environ, entre les années 1430 et 1540, les marchands-navigateurs-conquérants européens explorent les côtes de l'Afrique, qu'ils parviennent finalement à contourner, prennent le contrôle du commerce arabo-indien de l'océan Indien, poussent jusqu'en Chine et au Japon, découvrent le continent américain et achèvent sa conquête, au Centre et au Sud comme au Nord. Si les marins sont souvent italiens, les initiateurs de ces aventures commerciales sont curieusement les monarques de nations qui n'occupaient jusque-là qu'un statut marginal sur la scène européenne.

Le Portugal d'abord, un million d'habitants sur 89 000 kilomètres carrés seulement au début du ^{xvi}^e siècle, comme le rappelle Bartolomé

Bennassar [1977, p. 398], devient en quelques décennies le cœur d'un empire commercial qui s'étend du Brésil à Macao, englobant les deux versants de l'Afrique et donc la route maritime des Indes. À l'origine de cette expansion vertigineuse, les historiens s'accordent généralement à placer la soif de l'or, dont la pénurie met en difficulté les marchands. Depuis l'Antiquité, le monde occidental est, dans ses échanges avec l'Orient, déficitaire. Le continent étant pauvre en métaux précieux, il dépend de son commerce avec le monde musulman pour financer ses achats d'épices, de perles et de tissus précieux orientaux. Les progrès de la navigation et le reflux de l'islam tout au long du ^{xv}^e siècle laissent entrevoir la possibilité d'un accès direct aux gisements africains.

L'or, à l'époque, est en effet un produit africain, dont le circuit est contrôlé par les marchands musulmans [Vilar, 1974, p. 57-58]. Gênes, la grande rivale de Venise, prend appui sur Lisbonne, étape commode sur la route de l'Europe du Nord mais aussi position privilégiée en surplomb des côtes nord-ouest de l'Afrique, pour tenter de trouver une route maritime vers l'or du Soudan. Les premiers succès portugais en Afrique du Nord et la découverte des richesses de l'Afrique de l'Ouest (or, ivoire, esclaves) donnent toutefois des ailes au royaume du prince Henri, qui prend rapidement ses distances vis-à-vis des Génois. Ceux-ci se retournent vers Séville, autre escale entre les deux Méditerranées, convertie en place commerciale et financière par les Italiens. Dès 1490, la perspective d'une circumnavigation de l'Afrique se précise pour les Portugais. Dans les dernières années du siècle, Vasco de Gama franchit le cap de Bonne-Espérance et parvient jusqu'aux Indes. Le monopole vénitien du commerce des épices, déjà affaibli par la chute de Constantinople en 1453, est ainsi brisé.

La découverte de cette nouvelle route explique sans doute le refus de la couronne portugaise de financer l'expédition du Génois Christophe Colomb, qui se propose, lui aussi, d'atteindre les Indes en naviguant vers l'ouest. Celui-ci recevra finalement l'appui de la reine de Castille, désireuse de célébrer ainsi la prise de Grenade des mains des musulmans en 1492. En quelque quarante ans, l'Espagne achève la conquête du nouveau monde, qu'elle entreprend de coloniser, depuis le Chili jusqu'à la Californie, de l'Argentine à la Floride, en contournant le Brésil portugais, détruisant au passage les civilisations aztèque et inca, et anéantissant une population locale estimée pour le seul Mexique à vingt-cinq millions avant l'arrivée de Cortès.

De cette emprise aux visées planétaires, l'Europe retire une richesse prodigieuse. À l'afflux d'or et d'argent s'ajoutent quantité de produits inconnus qui vont révolutionner l'alimentation (café, cacao, sucre,

pomme de terre, tomate, maïs, riz, fruits tropicaux, etc.) et les manufactures (coton, indigo, bois du Brésil, ivoire, etc.), occasionnant des profits fabuleux pour les marchands qui parviennent à contrôler les nouveaux circuits commerciaux. Selon Chaunu [1969], la valeur des métaux précieux et épices importés par l'Europe représente alors cinq fois la valeur du commerce intra-européen de blé, qui constitue pourtant au ^{xvi}^e siècle le courant d'échanges maritimes le plus considérable en volume.

Le déplacement du centre de gravité de l'Europe

Priviliés un temps par les hasards de la géographie et de l'histoire, Portugal et Espagne ne parviendront pas, toutefois, à capitaliser les ressources phénoménales drainées de leurs nouvelles possessions. Avec raison, Rosenberg et Birdzell [1986, p. 87] soulignent que nulle institution politique n'était à l'époque en mesure de s'approprier les richesses d'outre-mer en évinçant la classe marchande. Et il n'est guère difficile, derrière nombre d'expéditions soutenues par les monarchies ibériques, de retrouver la trace des marchands italiens. Bien vite, pourtant, ce sont d'autres marchands, parfois des pirates, flamands, hollandais, anglais, qui occupent le devant de la scène et tirent le meilleur parti de la distribution des produits des colonies, ainsi que de leur approvisionnement.

Privée du monopole du commerce des épices, rongée par les luttes intestines, ravagée par les invasions étrangères, l'Italie cesse bientôt de dominer l'économie européenne. Lisbonne remplace Venise comme centre du commerce des épices, mais c'est Anvers qui s'affirme comme le premier port européen dans la première moitié du ^{xvi}^e siècle. Les Pays-Bas, pour des raisons dynastiques, font alors partie de l'immense Empire de Charles Quint. Ils sont donc bien placés pour profiter du commerce transatlantique de l'Espagne, dont ils rejettent pourtant la tutelle. En 1568 commence une longue guerre d'indépendance qui débouchera en 1579 sur la constitution des Provinces-Unies. La partie sud du pays, catholique, qui correspond à l'actuelle Belgique, reste toutefois sous le contrôle de l'Espagne. Anvers, qui souffre de la répression espagnole et du boycott des provinces protestantes du Nord, perd progressivement sa prééminence au profit d'Amsterdam. Celle-ci s'affirme comme la première place économique et financière d'Europe, position qu'elle conservera jusqu'à la fin du ^{xvii}^e siècle.

Cette passation de pouvoir économique, du sud au nord de l'Europe, des cités italiennes aux Provinces-Unies, *via* le Portugal et l'Espagne,

constitue un point particulièrement controversé de l'histoire économique. Certains auteurs insistent sur la faiblesse des institutions, l'incohérence des politiques et la dilapidation des ressources entraînée par le rêve impérial de réunification de l'Europe chrétienne [Cameron, 1989, p. 133-139]. D'autres, comme Baechler [1971, p. 125], mettent en avant l'effort énorme qu'a représenté la colonisation de l'Amérique, qui a vidé l'Espagne de ses forces vives, sans parler des effets désastreux de l'expulsion des Juifs en 1492.

Une autre explication est proposée par Richard Rapp [1975] qui montre comment le monde méditerranéen a été systématiquement pillé, à partir des années 1570, par les marchands-pirates nordiques, qui ont saisi ses richesses et ruiné son industrie par la contrefaçon méthodique de ses produits. L'importance du piratage, militaire et intellectuel, ne saurait en effet être sous-estimée. Les exploits du corsaire Francis Blake, qui rapportent à l'Angleterre des ressources considérables, font de lui un héros national, armé chevalier par la reine Élisabeth. En 1588, le désastre de l'*Invincible Armada* marque la fin de la maîtrise des Espagnols dans l'Atlantique. Dès lors, Anglais, Hollandais et Français vont pouvoir s'installer en Amérique. La Nouvelle-Amsterdam (New York) est fondée en 1626.

La configuration de l'économie-monde européenne

L'émergence de l'économie-monde européenne entre 1450 et 1650 ne fut pas marquée par des innovations techniques notables. Au ^{xvi}^e siècle, note Bennassar [1977, p. 493], comme cent ans avant ou cent ans plus tard, la production industrielle dispose des mêmes forces : le moteur humain, le moteur animal, le vent, l'eau et le bois. Si la forge se développe, l'industrie reste principalement textile. Les techniques financières, en revanche, se perfectionnent, avec la généralisation de la lettre de change, que complète désormais la pratique de l'endossement. La structure des entreprises devient plus flexible, avec l'apparition des sociétés à filiales, qui permettent d'éviter que la faillite d'un pôle d'activité n'entraîne la chute d'un groupe tout entier. Le commerce maritime bénéficie du développement dans tous les grands ports européens de sociétés d'assurance maritime. La concentration financière devient spectaculaire. Elle est illustrée par la fortune des Fugger, qui dirigent la plus grosse firme commerciale et bancaire de l'époque, et financent les entreprises de Charles Quint.

Mais c'est l'emprise européenne sur le monde et les rivalités de puissance qu'elle suscite qui constituent à l'évidence les faits les plus

marquants. La notion d'économie-monde, proposée par Braudel et Immanuel Wallerstein, décrit la constitution non pas d'une économie mondiale, mais d'un espace économique plurinational, hiérarchisé mais non unifié politiquement, dont les composantes (cités-États, États-nations, voire Empires) sont reliées les unes aux autres par des relations qui sont principalement économiques. Le pluralisme politique, caractéristique de l'espace européen, est ce qui distingue l'économie-monde de l'Empire (voir chapitre III). Pour Wallerstein [1974, p. 16], la caractéristique des économies-mondes qui ont précédé celle de l'Europe (Mésopotamie, Méditerranée antique, Rome, Chine, Perse) est de s'être finalement toujours transformées en Empire. En revanche, l'économie-monde européenne a la particularité d'avoir toujours résisté à toute tentative d'unification par la force, qu'il s'agisse des entreprises de Charles Quint, des guerres napoléoniennes ou de l'asservissement de l'Europe continentale par l'Allemagne nazie [Baechler, 1971, p. 122]. De type capitaliste, elle produit systématiquement, par la diffusion de la technologie qui accompagne les échanges, les antidotes à son unification politique. À quoi s'ajoute le fait qu'elle est devenue, en quelques siècles d'existence, mondiale.

Alors même qu'elle reste cloisonnée, compartimentée, au sein de chaque État, l'économie-monde européenne étend dès le ^{xvi}^e siècle ses ramifications au monde entier. Elle aura bientôt pour cœur les Pays-Bas, et plus précisément Amsterdam, et ce bien avant l'issue de la longue guerre qui oppose les Provinces-Unies à l'Espagne (1568-1648). Elle est structurée en cercles concentriques dont le poids économique va décroissant tandis que le degré de dépendance par rapport au centre est croissant [Braudel, 1985]. Un premier cercle est constitué des prétendants à l'hégémonie européenne (Angleterre, France). Si l'on fait abstraction des unités politiques auxquelles les régions économiques se rattachent, l'ensemble formé par les Pays-Bas, le sud et l'est de l'Angleterre et le nord de la France peut être qualifié vers 1600 de centre du système [Wallerstein, 1980, p. 37]. Un deuxième cercle inclut les zones écartées de la lutte pour l'hégémonie mais dont le potentiel économique reste important (Italie du Nord, Espagne, Portugal, Allemagne du Nord et cités de la Baltique — dont les marchands allemands ont progressivement perdu le contrôle au profit des Hollandais et des Anglais). Le dernier cercle, qui constitue la périphérie du système, est formé de la Scandinavie, l'Écosse, l'Irlande, l'Europe de l'Est, l'Italie du Sud et les colonies d'Amérique.

Point significatif, le degré de liberté politique décroît au fur et à mesure que l'on s'éloigne du centre, tandis que les rapports de

production deviennent plus archaïques. Dans les colonies, le système économique est presque tout entier caractérisé par l'esclavage. En Europe de l'Est, le servage domine encore, plus féroce que celui observé au Moyen Âge. Au centre, en revanche, l'opulence économique s'accompagne de libertés politiques. Déjà sont en place certains des clivages qui imprimeront leur marque profonde aux relations internationales au cours des siècles à venir.

II / Le choc des nations et l'avènement du libéralisme

L'expansion marchande et coloniale de l'Europe occidentale à partir du milieu du ^{xv}^e siècle s'accompagne d'un bouleversement de ses structures politiques et sociales, dont la montée en puissance des États-nations est l'un des aspects les plus frappants. Cette évolution, qui atteindra son point culminant au ^{xix}^e siècle, s'accompagne sur le plan économique d'un interventionnisme croissant des États qui font figure, à l'intérieur comme dans les relations extérieures, de promoteurs du développement économique national. L'économie politique moderne, qui se constitue comme discipline séparée pendant cette période, est d'emblée confrontée à la question de l'impact des flux commerciaux et financiers internationaux sur la richesse nationale. De façon significative, c'est dans les nations hégémoniques, Pays-Bas d'abord, Angleterre ensuite, que prend corps, en réaction contre les pratiques mercantilistes, la doctrine libérale. Et ce sont les nations de développement plus tardif, comme l'Allemagne, qui fourniront au nationalisme économique ses arguments les plus incisifs.

Le mercantilisme ou le commerce au service de la puissance

Le désenclavement de l'Europe, à partir du ^{xi}^e siècle, avait été le fait d'une classe marchande affranchie, dans les cités portuaires de Méditerranée et de la mer du Nord, d'un pouvoir central affaibli. Mais tandis que les villes autonomes prospéraient du commerce international, la longue gestation des États-nations en Europe occidentale préparait le

terrain d'une mutation autrement plus considérable du système économique. Amsterdam, qui domine l'Europe au ^{xvii}^e siècle, fait figure, selon le mot de Braudel [1985, p. 99], de dernière cité-État de l'histoire. À partir du ^{xviii}^e siècle, le centre de l'économie-monde européenne cesse d'être une cité-État pour devenir la capitale d'un État-nation, qui apporte à l'industrie en plein essor la profondeur d'un marché intérieur enfin décloisonné.

Le premier temps fort de cette lente gestation des États-nations avait été la longue phase de dépression économique et de conflits militaires de la fin du Moyen Âge (1350-1450). En Espagne et au Portugal, c'est par la reconquête de la péninsule et le refoulement de l'islam que s'affirme le pouvoir central. En France et en Angleterre, la guerre de Cent Ans joue un rôle décisif dans la constitution de monarchies centralisées et l'émergence d'une identité nationale. Cette phase voit la décomposition de l'économie seigneuriale, prise en tenaille entre les besoins financiers des États et la montée de l'économie urbaine.

Une nouvelle étape est franchie au ^{xvii}^e siècle. Là encore, le processus de centralisation politique s'accélère à l'occasion d'une crise internationale majeure, la guerre de Trente Ans (1618-1648), qui marque notamment la fin de la domination des Habsbourg d'Espagne sur le continent. Elle sera suivie, à partir de 1651, d'une longue série de conflits entre les Provinces-Unies, l'Angleterre et la France, qui consacrera, au début du ^{xix}^e siècle, le nouveau statut hégémonique de l'Angleterre [Wallerstein, 1980]. Cette période se caractérise sur le plan économique par un repli des échanges et de l'activité. La longue phase de croissance de l'économie européenne ouverte par le désenclavement planétaire s'interrompt en effet vers 1600. S'il ne s'agit pas, comme au cours du terrible ^{xiv}^e siècle, d'une dépression continentale, mais plutôt d'un ralentissement de la croissance, nettement différencié d'une région à l'autre, la crise n'en est pas moins générale : religieuse, politique, internationale, économique et démographique. Pratiquement aucune nation en Europe n'y échappe. C'est dans ce contexte de rivalités internationales exacerbées et de stagnation économique que se forge la doctrine mercantiliste.

La décomposition du système féodal

Étape obligée dans le processus de formation des monarchies centralisées, la décomposition du système féodal se fait progressivement à partir du ^{xiv}^e siècle. À cette époque, l'économie seigneuriale domine encore le monde rural. Cependant, bien avant que n'éclate la guerre

entre la France et l'Angleterre et que la crise ne s'installe, elle souffre déjà de la montée de l'économie marchande des villes. Par les revenus élevés qu'elles dispensent, celles-ci exercent un effet d'attraction puissant sur la force de travail agricole. Elles contribuent à la monétarisation des campagnes et à la transformation des rapports de production dans la seigneurie. L'accès aux biens de luxe importés par les marchands exige en effet des ressources monétaires accrues. Cela incite les seigneurs à fixer les redevances en argent plutôt qu'en nature et à louer, voire vendre, la terre aux paysans.

Cette libération des contraintes du servage reste toutefois fragile. Dès lors que les conditions économiques se dégradent, les libertés paysannes sont menacées et l'aristocratie terrienne retrouve toute sa puissance oppressive. Ainsi au ^{xiv}^e siècle, les prélèvements accrus opérés par les monarques sur leurs vassaux pour financer la guerre conduisent ces derniers à revenir sur les acquis de la paysannerie, qui se soulève. Si ces jacqueries sont finalement maîtrisées en France comme en Angleterre, elles n'en affaiblissent pas moins l'économie seigneuriale. La dégradation des ressources des seigneurs les conduit aussi à se faire la guerre, plaçant les monarques en position idéale pour arbitrer ou faire cesser ces conflits moyennant un accroissement de leurs prérogatives. Ils sont servis en cela par les progrès des techniques militaires qui finissent par rendre obsolètes chevalerie et châteaux forts.

Dès lors, le processus de centralisation du pouvoir politique, militaire, fiscal, monétaire semble irréversible. Encore faut-il que l'État puisse mobiliser, par l'impôt, l'emprunt ou la dépréciation monétaire, les ressources nécessaires au financement de la bureaucratie naissante et des nouvelles armées de fantassins, mieux équipées et plus nombreuses, donc plus coûteuses. Amorcée dès le ^{xiii}^e siècle, la fiscalisation des ressources de l'État s'accélère au ^{xiv}^e siècle. Très tôt aussi, les manipulations monétaires s'avèrent un moyen pratique de dévaloriser les dettes et de pallier l'insuffisance des moyens de paiement. Elles ont en outre pour effet de ponctionner les revenus fixes des seigneurs, affaiblissant davantage leur position face à l'État. La montée des prix au ^{xvi}^e siècle, que les premières ébauches de la théorie quantitative de la monnaie attribueront à l'afflux des métaux précieux d'outre-mer, parachèvera ce processus d'euthanasie des rentiers, au profit cette fois de la classe marchande.

La révolution des prix, qui triplent en un siècle, se traduit, en effet, par une inflation des profits, les prix des marchandises augmentant plus rapidement que leurs coûts de fabrication (salaires et matières premières). Maintenu un siècle durant, ce phénomène constituait une

incitation puissante à la production manufacturière. Celle-ci reste toutefois entravée dans les villes par les monopoles des corporations. La solution, pour la classe marchande, allait venir des campagnes : « Autour de toutes les capitales occidentales du textile, les marchands, à la recherche d'une main-d'œuvre de façonniers, moins exigeants que les artisans urbains, ont recruté des fileuses, des tisserands par milliers » [Deyon, 1978, p. 264]. À cette fin, mais aussi à titre de placement, la bourgeoisie marchande rachète à bon prix les terres des féodaux ruinés. L'esprit capitaliste, qui pénètre les campagnes, s'attaque aussi à l'agriculture, en particulier en Angleterre, où le mouvement des enclosures bouleverse l'économie rurale et supprime les derniers obstacles à une utilisation purement lucrative de la terre.

Née des relations internationales entre les cités libres, l'économie marchande pénètre ainsi le monde rural, contournant les villes, devenues obstacles à son expansion. Il reste en effet à briser les monopoles des corporations et à démanteler les obstacles intérieurs à la circulation des marchandises. Ce sera l'œuvre, à partir du ^{xvii}^e siècle, des États-nations, activement épaulés dans cette tâche par une classe marchande prodigieusement enrichie par un siècle d'expansion économique continue.

L'alliance des États et des marchands

La guerre est au ^{xviii}^e siècle, une fois de plus, le stimulant majeur du processus de centralisation politique. L'accroissement massif des dépenses, que suscitent l'entretien et l'équipement d'armées devenues professionnelles, oblige les États à mobiliser des fonds par tous les moyens. Pour y parvenir, les monarques n'ont d'autre choix que de s'appuyer sur les milieux d'affaires. Ceux-ci leur fournissent armes, métaux et crédit. Ils apportent aussi leur connaissance des rouages de l'économie et leurs réseaux internationaux.

Comme le rappelle Pierre Deyon [1978, p. 256], « l'État ne manquait pas seulement alors de services d'intendance et d'arsenaux, il manquait également de Banque centrale, de trésorerie publique et de fonctionnaires compétents ». Dans toute l'Europe, les hommes d'affaires sont sollicités pour la gestion de la fiscalité directe et indirecte. En Espagne, Philippe II, comme son père Charles Quint, devait négocier sans cesse avec les hommes d'affaires les moyens financiers de sa politique. La France est de ce point de vue particulièrement handicapée. À la différence des Provinces-Unies, qui disposent de la Banque d'Amsterdam, et du Royaume-Uni, où la Banque d'Angleterre est fondée en 1694, la

France de Louis XIV ne dispose ni d'institut d'émission, ni de Banque centrale.

Ne pouvant rester suspendu aux rentrées d'impôts, l'État doit régulièrement s'adresser aux banquiers privés pour financer ses dépenses. Il a aussi recours à eux pour tirer des traites sur les grandes places financières (Amsterdam, Genève, Hambourg) et payer ses dettes internationales. Profitant de cette dépendance du pouvoir royal, marchands et financiers s'infiltrèrent à tous les niveaux de l'appareil d'État. Les premiers prennent en charge la gestion de la fiscalité, les seconds celle des finances royales. Ils sont ainsi particulièrement bien placés pour faire valoir leurs vues sur la conduite de la politique économique, bénéficiant des meilleures opportunités (attributions de monopoles, commandes d'État) et se protéger contre les poursuites éventuelles de la justice et des impôts.

La naissance des économies nationales

L'alliance de l'État et des marchands s'inscrit ainsi dans le jeu complexe des rivalités entre les trois grandes puissances du XVII^e siècle (Provinces-Unies, Angleterre et France). Elle n'en joue pas moins un rôle décisif dans le décloisonnement interne des économies nationales. Le contexte de crise économique fournit ici une clé importante dans l'interprétation des bouleversements intervenus à cette époque. Qu'elle résulte des guerres et des épidémies qu'elles ont propagées ou du déclin des arrivées de métaux précieux d'Amérique (les deux phénomènes n'étant pas indépendants l'un de l'autre), la crise qui se diffuse de l'Espagne (vers 1600) et l'Italie (vers 1620) à l'Allemagne et la France (vers 1630), puis l'Angleterre et les Provinces-Unies (vers 1650) souligne les limites d'une croissance uniquement fondée sur l'élargissement des débouchés extérieurs. Elle vient ainsi appuyer les revendications des marchands en faveur de la liberté du commerce intérieur.

Celui-ci a hérité de l'époque féodale une multitude d'obstacles internes aux échanges — péages qui s'alignent au long des chemins, sur les ponts et sous les ponts, à l'entrée des villes, multiplicité des unités monétaires qui oblige le recours fréquent au change — et de réglementations propres à chaque ville [Favier, 1987, p. 39]. L'entreprise d'unification du marché intérieur (aux échos familiers pour des Européens de la fin du XX^e siècle), à laquelle s'emploient les États porte aussi bien sur la liberté de circulation des marchandises que sur l'harmonisation des unités monétaires et des poids et mesures. En France, l'union douanière entre les provinces ne fut réalisée, pour les trois cinquièmes du

territoire, qu'en 1664. Comme le souligne Braudel [1985, p. 103], c'est bien de la formation d'économies nationales qu'il s'agit, autrement dit d'espaces économiques cohérents formés sur la base des espaces politiques structurés par les États. Par structuration politique, il faut entendre ici l'imposition par la force d'une langue et d'une religion nationales uniques, l'encadrement des populations par des administrations centrales puissantes et répressives, transformation que l'œuvre de Michel Foucault a retracée de façon saisissante.

C'est dans le domaine du travail (et en Angleterre, de la terre) que l'offensive des marchands rencontre l'opposition la plus virulente. La résistance des corporations à la formation d'un « marché du travail », autrement dit à la déréglementation des conditions d'emploi, se poursuit jusqu'à la fin du XVIII^e siècle. En France, les privilèges des corporations ne seront supprimés qu'en 1776 par Turgot. En Angleterre, le statut des artisans fut aboli en 1814. Ce lent déclin des corporations de métiers exprime la domination croissante du capitalisme commercial sur les fabricants.

Dominant l'activité industrielle depuis le Moyen Âge, les corporations ne pouvaient conserver leurs privilèges que dans le cadre d'une structure productive atomistique, caractérisée par l'existence de nombreuses petites entreprises artisanales de taille égale [Garden, 1978]. La montée de la concentration industrielle et la délocalisation des activités industrielles des villes vers les campagnes, des grandes villes vers les petites, permettront aux marchands de venir à bout de cette résistance. L'un des phénomènes typiques de l'époque contemporaine, à savoir la délocalisation des activités vers la périphérie en vue de briser les acquis du monde du travail, se révèle n'être ainsi que la réactualisation d'une stratégie ancienne. À l'époque mercantile, les campagnes font encore partie de la périphérie d'une économie-monde dont le développement s'est fait par désenclavement et pénétration des espaces continentaux, dans un mouvement allant de l'extérieur vers l'intérieur, du commerce international vers le commerce intérieur, comme l'avait bien vu Polanyi.

L'intérêt porté à la balance des paiements

Ensemble de pratiques plus que doctrine véritable, le mercantilisme a très tôt fait l'objet d'une condamnation sans appel par la pensée économique. L'image négative qu'il conserve aujourd'hui remonte à Smith qui se livre contre lui à une attaque en règle dans *La Richesse des nations*. Cette image est entretenue par le courant libéral, qui a tendance à ne

voir qu'archaïsme et incohérence dans les doctrines et politiques économiques précédant la publication de ce livre fétiche. Pourtant, avec le recul du temps et le témoignage moins partial des historiens, le mercantilisme apparaît comme le premier exemple d'intervention systématique et cohérente de l'État dans la vie économique.

Cette intervention prend tout son sens dans le contexte dépressif et belliqueux du ^{xviii} siècle. Après l'expansion prodigieuse du siècle précédent, le ralentissement de la croissance des échanges entretient la conviction que l'enrichissement des uns est synonyme d'appauvrissement des autres. Sur un marché mondial en stagnation, la croissance ne peut provenir que de gains de parts de marchés. L'enrichissement est ici le mot clé. À tort, la critique libérale a prêté aux mercantilistes la croyance erronée que l'accumulation de métaux précieux serait le critère le plus sûr de la richesse nationale. Contre cette présentation caricaturale, Weber, déjà, s'insurgeait dans son *Histoire économique générale* [1927, p. 347]. Comme le rappelle Pierre Deyon, « la plupart d'entre eux savaient qu'une population nombreuse et industrielle, un sol fertile sous un climat favorable, des manufactures et une marine actives étaient les véritables sources et garants de la richesse. S'ils attachaient autant d'importance au solde en métaux précieux des échanges internationaux, c'est que l'or et l'argent demeuraient la base d'un système de crédit encore rudimentaire, et donc la ressource ultime du prince » [1978, p. 199].

L'accumulation de métaux précieux était d'abord le moyen d'assurer le crédit de l'État et de financer la guerre. Elle était aussi le moyen de maintenir un niveau élevé de circulation monétaire et, par là même, d'empêcher la baisse des prix et la montée du taux d'intérêt. Selon les mercantilistes, cette accumulation pouvait être plus sûrement réalisée par des politiques visant à dégager des excédents commerciaux que par la prohibition (rarement efficace, comme le démontrait l'exemple espagnol) des sorties de métaux. La stimulation de la production intérieure, par le biais d'une protection contre les importations et d'encouragement des exportations, était donc leur mot d'ordre.

Outre son impact positif sur le solde commercial, cette politique devait permettre, du fait de l'élargissement de l'assiette fiscale, d'accroître les recettes de l'État. Plus généralement, l'apologie du travail manufacturier, du commerce et de l'expansion coloniale sont les thèmes majeurs de cette doctrine, entièrement consacrée au renforcement de la puissance de l'État. De façon significative, sa réhabilitation fut le fait, à la fin du ^{xix} siècle, d'auteurs allemands, tel Gustav von Schmoller, qui en firent une théorie du *State making*. À l'époque,

l'Allemagne, qui venait seulement de réaliser son unification politique, engageait toutes ses forces dans la construction d'une industrie lourde et la conquête coloniale. En Allemagne aussi avaient été avancés par Friedrich List les arguments en faveur de la protection des industries naissantes (voir plus loin), dont se prévalent avec force aujourd'hui nombre de pays en développement.

La promotion de l'offre nationale

Dès le ^{xvii}e siècle, la nature agressive du mercantilisme sur le plan extérieur s'exprime par les *Actes de navigation* britanniques (1651). Selon ces textes, ne pouvaient entrer en Angleterre que les marchandises transportées sur des navires anglais, ou appartenant aux pays d'origine des produits, et le commerce avec les colonies ne pouvait être assuré que sous pavillon britannique. Les Provinces-Unies, nettement visées par ces mesures, ne pouvaient pas ne pas réagir. De 1652 à 1674, pas moins de trois guerres les opposèrent à l'Angleterre. La domination des mers est en effet la clé de l'expansion coloniale et surtout de la maîtrise du commerce avec les colonies. Dès 1700, l'Amérique, les Indes et l'Afrique fournissent le tiers des importations et le septième des exportations britanniques, proportions qui ne cesseront de grandir au ^{xviii}e siècle [Deyon, 1978, p. 207]. L'octroi de monopoles pour l'exploitation des ressources coloniales est le second levier de l'expansion commerciale. Sur le modèle de la Compagnie hollandaise des Indes orientales (VOC), fondée en 1602, sont créées en Angleterre (sur initiative privée), en France, au Danemark, en Suède (à l'initiative de l'État) des entreprises coloniales, premières sociétés anonymes par actions.

Sur le plan intérieur, la stimulation de l'offre prend sa forme la plus achevée en France, avec l'action systématique de Colbert en faveur des manufactures. Celles-ci bénéficient d'exemptions fiscales, de monopoles temporaires de fabrication, de prêts, commandes d'État et privilèges honorifiques, comme le titre de manufacture royale. Contrôles et règlements de fabrique permettent alors de porter la qualité de la production française à des niveaux inégalés en Europe. Un protectionnisme sélectif, qui évoque celui pratiqué par les nouveaux pays industrialisés d'Asie aujourd'hui, épargne les matières premières requises par la transformation industrielle. Les droits prélevés sur les importations n'en contribuent pas moins à consolider la position financière de l'État, dont les intérêts convergent très précisément sur ce

point avec ceux des milieux d'affaires. Symétriquement, les exportations de produits de base et de produits alimentaires sont interdites.

L'absence de spécialisation territoriale est alors une caractéristique majeure de la production européenne. Rivalités économiques et affrontements militaires incitent en effet les États à promouvoir l'autosuffisance dans tous les secteurs. C'est sur ce point précis que s'élabore, en Angleterre, la réaction libérale, qui deviendra politique officielle dans la seconde moitié du XIX^e siècle, une fois assurées les bases de l'hégémonie économique de cette nation.

La pensée classique ou l'apologie de la division internationale du travail

L'avènement du mercantilisme au XVIII^e siècle fut avant tout, on l'a dit, le fait des grandes monarchies centralisées, Angleterre, puis France. Les Provinces-Unies, qui dominaient alors l'économie-monde européenne, avaient certes donné l'exemple avec la création des premières grandes compagnies jouissant de monopoles dans les relations avec les colonies. Pourtant, dans les autres domaines, cette nation se fit l'avocat inconditionnel du libéralisme, maintenant des tarifs douaniers peu élevés, autorisant la libre circulation des monnaies et laissant à ses marchands, en pleine guerre, le droit de trafiquer avec l'ennemi [Deyon, 1978, p. 209]. Cette position, qui reflétait l'avantage compétitif acquis par la Hollande à l'époque, s'expliquait aussi par la taille exiguë de son marché intérieur, qui l'obligeait à exploiter au mieux les possibilités offertes par la division internationale du travail. Elle fut adoptée par l'Angleterre par la suite, après avoir été théorisée par les pères fondateurs de l'économie politique classique, Adam Smith et David Ricardo.

Adam Smith et le libre-échange

Nul auteur avant Smith n'avait attaché autant d'importance à la division du travail. Dans *La Richesse des nations*, le professeur écossais fait de ce processus la source de tout progrès économique véritable. Celui-ci ne saurait en effet résulter que d'un accroissement de l'efficacité de la production, autrement dit de la productivité. Celle-ci dépend à son tour de la spécialisation des tâches, qui permet des gains de temps considérables et rend possible l'introduction de machines. Encore faut-il, on l'a vu, que la taille du marché le permette. L'ampleur

de la division du travail est en effet intimement liée à l'échelle de la production. D'où l'intérêt d'une spécialisation internationale, d'une division du travail à l'échelle internationale.

Celle-ci existait dans une certaine mesure au Moyen Âge. Si l'auto-suffisance caractérisait largement les campagnes, les cités marchandes dépendaient des échanges intra- et extra-européens pour une partie de leur consommation comme pour leur production. Ainsi, les textiles des Flandres et du nord de l'Italie requéraient, pour leur fabrication, de la soie, importée d'Asie, et de la laine, souvent anglaise. L'Angleterre occupait alors typiquement une place de pays périphérique, exportateur de matières premières, de même que la Scandinavie ou la Russie. La constitution des États-nations et la promotion des manufactures à l'époque mercantiliste supprimèrent dans une large mesure cette spécialisation. Désormais, les grandes nations européennes étaient concurrentes dans la plupart des domaines, comme c'est encore le cas aujourd'hui (cf. chapitre IV).

Certes, le protectionnisme permet, dans ces conditions, d'encourager la production nationale. Mais il le fait au détriment des consommateurs, qui doivent payer plus cher ce qui aurait pu être acquis à meilleur prix, et souvent à meilleure qualité, sur les marchés internationaux. Il le fait aussi au détriment de l'efficacité productive qui pâtit des limites ainsi posées à la division du travail. Mieux vaut pour chaque pays concentrer ses investissements sur les productions pour lesquelles il dispose d'un avantage concurrentiel certain.

Pour Smith, le critère de la spécialisation internationale optimale est simple : c'est la comparaison des coûts absolus de production. Ceux-ci ont bien tendance, pour chaque produit, à s'égaliser dans l'espace concurrentiel que constituent désormais les marchés intérieurs unifiés, non seulement parce que les producteurs non compétitifs tendent à disparaître, mais aussi parce que les prix des facteurs de production eux-mêmes (terre, travail, capital) se forment désormais sur des marchés concurrentiels. Au niveau international, en revanche, les écarts de prix subsistent du fait de l'immobilité des facteurs de production et de l'inégalité des techniques de production. D'où l'opportunité du libre-échange et de la spécialisation internationale, qui permettront à chaque nation d'exploiter au mieux son potentiel productif et de bénéficier au mieux des avantages absolus de toutes les autres.

David Ricardo et les avantages comparatifs

Dans ses *Principes de l'économie politique et de l'impôt*, Ricardo [1817] conteste pourtant les conclusions de Smith. Il montre en effet qu'un pays qui dispose d'un avantage absolu de productivité (donc de coût) dans tous les biens échangeables a tout de même intérêt à l'échange : son intérêt est en effet de se spécialiser dans les productions dont les coûts relatifs sont les plus bas, autrement dit pour lesquelles son avantage comparatif est le plus grand. Dans un exemple fameux, Ricardo montre que si le Portugal est plus efficace que l'Angleterre dans la production de vin comme dans la production de drap, il n'en a pas moins intérêt à délaissier cette dernière si son avantage de coût est plus grand dans la production de vin. Inversement, l'Angleterre a intérêt à se spécialiser dans la production de drap, pour laquelle son handicap relatif est le moins grand (voir encadré).

Du point de vue du « monde » formé dans cet exemple par l'Angleterre et le Portugal, une spécialisation internationale fondée sur le principe des avantages comparatifs permet en théorie une allocation optimale des ressources. Elle permet non seulement de maximiser le volume de la production mondiale, mais aussi de porter les quantités de biens disponibles pour la consommation dans chaque pays à un niveau supérieur à ce qui résulterait d'une situation d'autarcie. Cette conclusion n'est valable cependant que dans un contexte d'immobilité des facteurs de production. Si les capitaux anglais pouvaient s'investir au Portugal, ce qu'ils ne font pas pour des raisons de risque et de patriotisme, mentionne Ricardo, « les capitalistes de l'Angleterre et les consommateurs des deux pays gagneraient sans doute à ce que le drap et le vin fussent faits l'un et l'autre au Portugal » [1817, p. 118]. Ricardo ne précise pas comment les consommateurs anglais, désormais privés d'emploi, bénéficieraient d'une telle situation, de même qu'il ne précise pas de quelle façon le surplus résultant au niveau mondial d'une spécialisation respectueuse des avantages comparatifs de chaque pays se répartit entre les différents partenaires à l'échange.

C'est que son problème en réalité est autre. Il porte moins sur la quête hypothétique d'un optimum mondial que sur le moyen de faire obstacle à la baisse du taux de profit dans l'industrie, dont son analyse des lois de répartition démontre le caractère inéluctable. De façon bien plus subtile que l'école mercantiliste, l'économie politique ricardienne ne porte son regard sur l'économie internationale que dans le but de satisfaire des intérêts spécifiques. L'idéologie mercantiliste habillait les intérêts de la classe marchande du service du prince. L'économie

La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo

Conformément aux hypothèses ricardiennes, seuls diffèrent les temps de travail nécessaires à la production d'une unité de chaque bien dans chaque pays, qui déterminent leurs prix.

**Heures de travail requises pour la production
d'une unité de chaque bien**

	Vin	Drap	Coûts comparatifs	
			vin/drap	drap/vin
Portugal	80 h	90 h	$80/90 \approx 0,89$	$90/80 \approx 1,12$
Angleterre	120 h	100 h	$120/100 = 1,20$	$100/120 \approx 0,83$

Pour chacun des deux biens, la productivité du Portugal est plus élevée que celle de l'Angleterre. Si l'on s'en tenait à la théorie des avantages absolus, le Portugal aurait intérêt à produire les deux biens et, en situation de libre-échange, la production anglaise serait laminée par la concurrence. Une telle situation n'est évidemment guère acceptable et pourrait justifier une protection de la production anglaise. Ricardo montre cependant que le libre-échange est toujours préférable à l'autarcie à condition que chaque pays se spécialise dans la production pour laquelle son avantage comparatif est le plus grand. Le Portugal a ainsi intérêt à importer le drap anglais bien que son coût absolu soit supérieur à celui du drap portugais. En autarcie, en effet, une unité de vin s'échange au Portugal contre 0,89 unité de drap. En Angleterre, la même unité de vin s'échange contre 1,20 unité de drap.

Dans une situation de libre-échange, les producteurs de vin portugais bénéficient d'un rapport d'échange plus favorable sur le marché

anglais que sur leur propre marché (1,20 contre 0,89). Inversement, les fabricants anglais de draps obtiennent un meilleur rapport pour leur produit sur le marché portugais qu'en Angleterre (1,12 contre 0,83). Il s'ensuit que les deux pays ont intérêt à l'échange, chacun important le bien pour lequel son partenaire dispose de la productivité la plus élevée.

Les prix auxquels l'échange s'effectue, ou termes de l'échange, s'établissent entre une limite inférieure égale à 0,89 unité de drap pour une unité de vin (prix en deçà duquel les Portugais n'ont guère intérêt à exporter leur vin) et 1,20 unité de drap pour une unité de vin (prix au-delà duquel les Anglais n'ont guère intérêt à importer le vin portugais). Inversement, le prix international du drap se fixe entre 0,83 et 1,12 unité de vin.

politique classique, qui prend corps en Angleterre et dont Ricardo est le représentant le plus éminent, habille les intérêts du capitalisme britannique de considérations sur l'optimum international.

Quel est le problème qui préoccupe réellement Ricardo et motive une démonstration déjà esquissée dans l'*Essai sur l'influence du bas prix du blé sur les profits du capital* paru en 1815 ? C'est que lesdits profits du capital sont laminés par l'augmentation de la population, qui oblige à mettre en culture les terres les moins productives, accroissant la rente des propriétaires fonciers et augmentant le coût de reproduction de la force de travail, donc les salaires. Pour Ricardo, la solution réside dans le commerce international, et plus précisément dans la libre importation du blé qui, en réduisant le coût des subsistances nécessaires à la reproduction de la force de travail, permet de réduire les salaires et donc de restaurer les profits. Cela implique l'abolition des *Corn Laws* qui, depuis la fin des guerres napoléoniennes, protègent l'agriculture anglaise de la concurrence continentale. Rappelons qu'à l'époque l'industrie anglaise fait également l'objet d'une protection systématique, avec un tarif moyen de près de 40 % sur les produits manufacturés, l'interdiction pour les ouvriers anglais de travailler à l'étranger et pour les entreprises d'exporter des machines [Caron, 1978, p. 421].

Solidement ancrée dans la défense des intérêts de la bourgeoisie britannique, la théorie ricardienne des avantages comparatifs n'allait triompher qu'avec l'avènement de l'hégémonie industrielle anglaise sur l'économie-monde européenne. Dès lors, les intérêts du capitalisme anglais pouvaient être assimilés à l'intérêt national britannique, lui-même identifié au libre-échange. Dans les années 1840, l'Angleterre décidait de réduire fortement et unilatéralement ses tarifs sur les produits manufacturés, de supprimer toute prohibition à l'importation (1842), d'écarter la préférence impériale en faveur des produits des colonies (1845), et d'abolir les *Corn Laws* (1846) ainsi que les *Actes de navigation* (1849), derniers vestiges de l'époque mercantiliste.

John Stuart Mill et l'analyse des termes de l'échange

Ricardo s'était attaché à définir les conditions sous lesquelles l'échange international est avantageux pour tous les participants. Il ne disait rien, toutefois, de la façon dont le surplus « mondial » résultant d'une spécialisation internationale optimale était réparti entre les participants à l'échange. Sa démonstration fut complétée sur ce point par l'analyse de la formation des termes de l'échange proposée par John Stuart Mill. Dans ses *Principes d'économie politique* de 1848, celui-ci

montre que les termes de l'échange dépendent de l'élasticité-prix de la demande dans les deux pays.

L'élasticité-prix de la demande mesure l'accroissement en pourcentage de la demande lorsque le prix diminue de un pour cent. Plus cette élasticité est forte, moins le prix peut s'élever. Dans l'exemple de Ricardo, présenté dans l'encadré ci-dessus, l'unité de vin exportée par le Portugal vers l'Angleterre s'échangera d'autant plus près de la limite inférieure des termes de l'échange (0,89 unité de drap) que l'élasticité-prix de la demande anglaise de vin sera élevée. Inversement, à supposer que l'élasticité-prix de la demande portugaise de drap soit faible (parce que, par exemple, le drap est un produit dont on se passe moins facilement que le vin), l'unité de drap anglaise s'échangera au plus près de la limite supérieure des termes de l'échange (1,12 unité de vin). Un pays gagnera d'autant plus à l'échange que l'élasticité-prix de sa demande d'importation est forte et que l'élasticité-prix de son offre d'exportation est faible.

L'analyse de Mill conforte par ailleurs l'optimisme classique sur les vertus du libre-échange international. Elle montre en effet que l'innovation technique ou, plus généralement, les gains de productivité réalisés par un pays bénéficient toujours aux autres participants à l'échange. Cela tient au fait que les prix se forment, dans l'approche classique, sur la base des quantités de travail nécessaires à la production des biens (théorie de la valeur travail). Supposons que la productivité de l'industrie textile anglaise augmente. Trois cas se présentent, selon la valeur de l'élasticité de la demande portugaise pour les draps britanniques. Si l'élasticité est égale à un, le Portugal obtiendra pour une même dépense en valeur une quantité supérieure de drap. Si l'élasticité est inférieure à un, la valeur des importations portugaises diminue pour un volume importé plus grand. L'Angleterre est perdante tant au niveau des termes de l'échange que des valeurs exportées. Si l'élasticité est supérieure à un, le volume des importations portugaises s'accroît dans une proportion plus grande que la baisse des prix. L'Angleterre compense la baisse de ses termes de l'échange par un niveau accru des exportations en valeur.

Dans tous les cas, les termes de l'échange britannique se dégradent. La conclusion est d'un optimisme désarmant : les progrès de la productivité dans les pays développés bénéficient en dernière instance aux consommateurs des pays moins avancés. En clair, l'industrialisation britannique sert le bien de l'humanité tout entière, en tout cas des nations qui se donnent la peine d'acheter les produits anglais. Poussé à la limite, ce mécanisme tendrait à supprimer toute disparité

internationale de pouvoir d'achat. En réintégrant la demande dans l'analyse des gains à l'échange, Mill comblait une lacune grave de l'analyse ricardienne. Pourtant, les hypothèses classiques qui restent les siennes — absence de monnaie, égalité internationale des salaires, répercussion automatique des gains de productivité sur les prix — l'empêchent d'appréhender la réalité d'une économie internationale dont le caractère hiérarchisé, au XIX^e siècle comme de nos jours, ne semble guère s'estomper.

Le néomercantilisme des nouveaux venus

Face au discours libre-échangiste forgé par l'économie politique classique, s'ébauche, dès le milieu du XIX^e siècle, un contre-discours, qui met en avant les effets négatifs de la concurrence entre nations de niveaux de développement inégaux et plaide pour une intervention active de l'État en faveur des industries naissantes. Les thèmes mercantilistes sont ainsi réactualisés dans le contexte d'une Europe bouleversée par la révolution industrielle, où les écarts de développement menacent de se creuser de façon irréversible entre les nations engagées dans ce processus et les autres. De façon frappante, ce néo-mercantilisme, version économique du réalisme politique qui règne sur le vieux continent depuis Machiavel et Hobbes, s'épanouit à partir des années 1870 dans les trois nations — États-Unis, Japon, Allemagne — qui dominent aujourd'hui l'économie mondiale.

Allemagne et États-Unis

C'est dans une Allemagne morcelée, dont l'unité politique reste à accomplir, que la contestation du discours libéral trouve son expression théorique la plus vigoureuse, sous la plume de Friedrich List, qui publie en 1840 son *Système national de l'économie politique*. Partisan du *Zollverein* — l'union douanière allemande —, autrement dit d'une industrialisation fondée sur l'élargissement et la protection du marché intérieur, List montre la nécessité d'un protectionnisme éducateur. Sa thèse essentielle est qu'une nation doit d'abord développer ses capacités productives avant d'affronter la concurrence internationale. Or cette capacité réside avant tout dans l'aptitude à transformer les produits, et non à exploiter uniquement ce que la nature offre plus ou moins généreusement. L'industrie est donc la base de la puissance

économique et son essor, dans un monde caractérisé par des écarts de développement importants, exige l'intervention de l'État.

Au monde homogène évoqué par l'approche classique, d'où les enjeux de puissance semblent absents, d'où le temps historique est évacué, List oppose une vision réaliste où puissance politique et richesse économique se conditionnent l'une l'autre. S'il n'écarte pas l'hypothèse que le libre-échange puisse conduire à un accroissement du bien-être de toutes les nations, il est convaincu que cela ne pourrait se produire que dans le cas où les niveaux de développement des différentes nations seraient égaux. En ce sens, le nationalisme économique de List est moins agressif que défensif sur le plan extérieur.

Une expression similaire de ce réalisme se retrouve aux États-Unis dans les thèses d'Alexander Hamilton qui, dans son *Report on Manufactures* de 1791, associe richesse, indépendance et sécurité à la prospérité des manufactures, celles-ci exigeant pour leur développement une protection efficace. Cité par André Gunder Frank [1978, p. 131], le président américain Ulysse Grant, le vainqueur du Sud sécessionniste, dénonçait de la façon la plus nette le vice de la doctrine libérale : « [...] pendant des siècles, l'Angleterre a pu bénéficier d'un régime de protection qu'elle a poussé à l'extrême [...]. Sans nul doute, c'est à ce système qu'elle doit sa puissance actuelle. Au bout de deux siècles, l'Angleterre a trouvé bon d'adopter le libre-échange parce qu'elle pense que la protection ne peut plus rien lui apporter. Eh bien, Messieurs, ce que je sais de mon pays me porte à croire que d'ici deux siècles, lorsque l'Amérique aura tiré tout ce qu'elle peut d'un système de protection, elle aussi adoptera le libre-échange. » Comme le note Gunder Frank, l'unique erreur de Grant est d'avoir sous-estimé la rapidité de cette mutation.

Tant l'Allemagne que les États-Unis, une fois leur unité politique réalisée ou assurée dans les années 1870, appuient leur effort d'industrialisation sur un protectionnisme rigoureux. Celui-ci s'accompagne d'initiatives militaires agressives, en Afrique, en Asie et en Amérique, visant à briser le monopole colonial des grandes puissances, Angleterre et France. En Europe, la loi douanière allemande de 1879 marque le début d'une nouvelle ère protectionniste, qui met un terme à trois décennies de désarmement douanier. Aux États-Unis, le tarif moyen appliqué aux produits manufacturés atteint 44 % en 1913. En l'espace d'un quart de siècle, ces deux nations s'affirment comme des puissances mondiales, posant à l'Angleterre le défi le plus sérieux qu'elle ait dû affronter depuis les guerres napoléoniennes.

Le cas japonais

Mais c'est au Japon que le nationalisme économique obtient les résultats les plus spectaculaires. Seul pays non européen à avoir connu la révolution industrielle au XIX^e siècle, le Japon est aussi le seul État non européen à ne pas avoir subi de domination coloniale. Comme le souligne Paul Bairoch [1971, p. 148], il doit sans doute cette particularité à son éloignement géographique, à son climat tempéré, qui excluait toute production de type tropical susceptible d'intéresser les Occidentaux, ainsi qu'à son relatif retard technique par rapport à des pays comme la Chine ou l'Inde, qui limitait son offre d'articles manufacturés de luxe. À quoi s'ajouta une politique d'isolement pratiquée délibérément pendant plus de deux siècles (1639-1859), qui interrompit pratiquement tout contact avec les commerçants européens. Ainsi le Japon n'a-t-il pas subi le traumatisme d'une souveraineté aliénée, d'une industrie saccagée par le déferlement des produits occidentaux, ou encore d'un régime démographique bouleversé par l'intrusion européenne. Son retard technique était du reste relatif dans la mesure où le Japon était, à la veille de l'ère Meiji, une société hautement alphabétisée et urbanisée, plus avancée que l'Europe dans les domaines agricole et minier, et dont l'industrie se trouvait à un niveau proche de celui de l'Europe au seuil de son industrialisation.

À la menace qui pèse sur sa souveraineté à la suite des expéditions fameuses du *commodore* américain Perry en 1853-1854, l'État japonais réagit par une politique de centralisation du pouvoir et de libéralisation économique interne, visant à transformer l'ouverture commerciale imposée en instrument de modernisation. À partir de 1868, l'État s'emploie à jeter les bases d'une industrialisation et d'une organisation économique modernes, suivant en cela, mais à un rythme accéléré, le chemin jalonné par l'Europe mercantiliste depuis le XVII^e siècle : suppression des corporations, libération de la paysannerie, abolition de toutes les restrictions aux échanges intérieurs, édification d'un système bancaire et financier moderne, encouragement à la création d'entreprises et à l'importation-imitation des techniques occidentales, etc.

Farouchement attaché à son indépendance nationale, le Japon reste fermé aux emprunts et investissements extérieurs. En contrepartie, l'État investit massivement dans les industries lourdes et les infrastructures de base qui permettront d'équilibrer la croissance et de la maintenir sur un sentier rapide. Dès 1894, par son intervention en Corée et la défaite militaire infligée à la Chine, le Japon affirme ses visées expansionnistes. Il obtient la révision des traités commerciaux

signés dans les années 1850, mettant fin à sa position d'infériorité diplomatique. En 1905, sa victoire spectaculaire contre la Russie lui donne accès aux ressources de la Mandchourie et fait de lui une puissance internationale de premier plan.

III / La structuration de l'espace économique international

L'expansion de l'économie-monde européenne à partir du ^{xvi}e siècle entraîne la formation d'un réseau d'échanges aux dimensions mondiales, auquel les autres continents sont progressivement intégrés, le plus souvent par la force. L'espace économique international qui se constitue à la suite du grand désenclavement planétaire est d'emblée un espace fortement hiérarchisé. Son expansion est indissociable de la concurrence qui oppose désormais les États-nations occidentaux. Cette lutte pour la maîtrise des zones périphériques redouble d'intensité avec la révolution industrielle.

Celle-ci n'a pas seulement pour effet de démultiplier l'écart de puissance entre l'Europe capitaliste et le reste du monde, donnant pour la première fois à l'Occident les moyens d'imposer sa volonté politique à l'Asie. Elle accroît dans des proportions fantastiques les besoins de l'appareil productif européen en produits de base, suscitant une relance spectaculaire de la course à l'expansion coloniale. En 1800, l'Europe occidentale et ses prolongements outre-mer (Amérique du Nord) contrôlaient politiquement un tiers de la planète. La seconde vague de colonisation, qui démarre dans les années 1870, porte cette proportion aux quatre cinquièmes à la veille de la Première Guerre mondiale. Elle est contemporaine de l'irruption de nouvelles puissances sur la scène internationale (Allemagne, États-Unis, Japon).

Un espace hiérarchisé

Le concept d'économie-monde, forgé par Braudel, mettait en lumière le caractère politiquement pluriel et cependant hiérarchisé de l'espace international sur lequel se déploie l'échange. Le concept d'économie-monde capitaliste, développé par Wallerstein, définit les traits spécifiques de l'économie-monde européenne devenue, en l'espace d'un demi-millénaire, économie mondiale. Il conduit à préciser la notion d'hégémonie et introduit la discussion sur les conditions de stabilité du système économique mondial.

Les traits constitutifs de l'économie-monde capitaliste

Wallerstein nomme système-monde tout réseau d'échanges impliquant une division du travail se déployant sur un espace plurinational. Les deux types principaux de systèmes-mondes sont l'empire-monde et l'économie-monde. La différence entre ces deux types de systèmes réside dans leur configuration politique. Dans un cas, la division internationale du travail se déploie au sein d'un espace étatique unique. Dans l'autre, elle se déploie dans un espace interétatique.

L'existence d'échanges internationaux n'est pas un critère suffisant de la notion de système. Le critère essentiel est celui de division internationale du travail. Celle-ci suppose que le commerce ne se limite pas à l'échange de produits précieux ou exotiques destinés à la consommation des élites, mais qu'il s'articule à l'appareil de production. Les échanges du premier type sont caractéristiques du commerce entre des systèmes-mondes différents (par exemple, le commerce de la soie entre l'Asie et l'Europe au Moyen Âge). L'essor de ce commerce, à une époque où les coûts de transport étaient prohibitifs, ne fut possible qu'en raison de la valeur unitaire extrêmement élevée de ce type de biens, et donc des profits exceptionnels qui pouvaient résulter de leur acheminement d'une partie du monde à l'autre. Inversement, les échanges intra-système concernent typiquement des biens intermédiaires et des biens de consommation courante, dont la production peut requérir la mobilisation de ressources naturelles ou de produits semi-finis dispersés sur l'espace plurinational.

Le trait spécifique de l'économie-monde européenne moderne est son caractère capitaliste. Le terme capitalisme, pour Wallerstein [1993, p. 292-293], ne se réfère ni à un certain niveau de développement des forces productives, ni à la prédominance du rapport salarial, ni à l'existence d'entreprises à but lucratif, ni même à la présence de tous ces

éléments à la fois. Il désigne un système structurellement orienté vers l'accumulation illimitée de capital. Cette caractéristique unique n'a pu émerger en Occident — comme Baechler [1971] fut le premier à le souligner — que dans un contexte de décentralisation exceptionnelle du pouvoir politique. Wallerstein [1974, p. 16] en situe la première manifestation dans le refus de Venise au XIII^e siècle d'assumer le fardeau de la direction politique de l'Empire byzantin après la prise de Constantinople par les croisés en 1204.

Du caractère capitaliste de l'économie-monde européenne découle sa vocation universelle, autrement dit sa propension à s'étendre à l'ensemble de l'espace mondial en tirant parti de l'hétérogénéité de cet espace, mais aussi sa propension à transformer toute chose en marchandise. On retrouve ici la problématique de Polanyi sur l'avènement du marché autorégulateur, autrement dit d'un système social dont la logique d'ensemble est régie intégralement par le principe concurrentiel.

L'équilibre des puissances

La montée en puissance des États-nations n'a évidemment pas remis en cause cette logique. La centralisation du pouvoir politique au sein de chaque espace national eut au contraire pour effet de démultiplier les moyens disponibles pour la rivalité concurrentielle en transférant les pôles organisateurs de l'accumulation des cités-États vers les États-nations. De même, la formation des empires coloniaux n'a pas remis en cause la nature d'économie-monde du système international européen. Elle est au contraire l'expression de la concurrence exacerbée entre les principales unités politiques du système. Elle traduit l'élargissement du champ de cette concurrence au niveau mondial, dès lors que sont réunis les moyens techniques et militaires de la domination de l'Europe sur le reste du monde.

L'équilibre des puissances est, de ce point de vue, l'un des attributs majeurs, en même temps que la condition de survie, de l'économie-monde capitaliste. Cet équilibre traduit le fait qu'une disproportion des forces en présence au profit d'une puissance particulière entraîne nécessairement la coalition des puissances secondaires en vue de parer à la menace impériale [Baechler, 1971, p. 123]. Les exemples ne manquent pas qui permettent d'illustrer la force de ce réflexe : coalition anti-Habsbourg lors de la guerre de Trente Ans, coalition antifrançaise à la suite de la Révolution française, coalitions anti-allemandes lors des deux guerres mondiales.

S'il n'est pas propre à l'économie-monde capitaliste, le principe d'équilibre des puissances joue avec davantage de force dans ce cadre particulier, du fait de la diffusion des technologies qu'entraîne la quête inlassable de nouveaux marchés et de nouvelles sources de profit. La montée en puissance d'une nation particulière suscite ainsi, du fait même des modalités de son expansion et des menaces qu'elle suscite, l'émergence et le renforcement de puissances rivales. Inversement, la chute ou le déclin de la puissance dominante n'entraîne pas l'effondrement du système — comme la chute du cœur d'un empire entraîne celle de l'empire tout entier —, mais le transfert du centre du système d'un pôle d'accumulation à un autre : Amsterdam, Londres, New York. L'économie-monde capitaliste puise ainsi vitalité et longévité dans le pluralisme de l'espace politique dans lequel elle se déploie, autrement dit dans sa capacité à ne pas se laisser enfermer dans un espace politique singulier.

Le concept d'hégémonie

L'équilibre des puissances ne signifie évidemment pas l'égalité des forces en présence ni l'absence de rapports de domination. Le concept d'hégémonie, proposé par Gramsci dans les années vingt, tentait de cerner les mécanismes de domination idéologique par lesquelles une classe particulière parvient, dans un cadre national, à faire accepter son pouvoir à une formation sociale non par la contrainte, mais par le consentement. Transposé au plan des relations internationales, ce concept allait s'avérer particulièrement fécond. Dans un cadre dépourvu par définition d'instance souveraine disposant du monopole de la force coercitive et capable de fixer les règles régissant les relations internationales, la notion d'hégémonie permet de décrire la façon dont une puissance dominante énonce les données de l'ordre souhaitable en termes universels et le présente comme un ordre profitable pour tous [Badie et Smouts, 1992, p. 126].

Pour Wallerstein [1983], les bases matérielles de l'hégémonie se situent dans les trois domaines de la production, du commerce et de la finance. Elles se font et se défont dans cet ordre particulier, la domination financière survivant un temps à l'érosion de sa base réelle, productive et commerciale. À trois reprises dans l'histoire de l'économie-monde capitaliste, ces conditions ont été réunies : au xviii^e siècle au profit des Provinces-Unies, au xix^e siècle dans le cas du Royaume-Uni et au milieu du xx^e siècle pour les États-Unis.

Les analogies entre ces trois séquences méritent d'être soulignées. Dans les trois cas, l'hégémonie n'est devenue effective qu'à l'issue d'un ou plusieurs conflits mondiaux (guerre de Trente Ans, guerres napoléoniennes, Première et Seconde Guerres mondiales). À chaque fois, des puissances continentales (Espagne, France, Allemagne) ont été finalement vaincues par des puissances dominant les mers (et aujourd'hui les voies aériennes). Chacun de ces conflits a été marqué par une restructuration majeure du système interétatique (traités de Westphalie, congrès de Vienne, accords de Bretton Woods et système des Nations unies). Dans les trois cas, la puissance hégémonique a tenté de faire prévaloir ses intérêts par la promotion du libre-échange et plus généralement du libéralisme. À chaque fois, le déclin de la position hégémonique s'est accompagné d'une érosion du système d'alliance international et de l'émergence de puissances concurrentes : Angleterre et France au XVIII^e siècle, États-Unis et Allemagne au début du XX^e siècle, Union européenne et Japon dans le dernier quart du XX^e siècle.

L'interprétation de ces cycles hégémoniques souligne généralement trois types de contradiction internes au système. La position hégémonique, tout d'abord, présente un coût militaire et politique, celui de la défense et du maintien de l'ordre prévalant dans le cadre de l'économie-monde, mais aussi du soutien financier des États alliés. La dynamique concurrentielle du système a pour effet une diffusion des technologies et des méthodes d'organisation les plus avancées, que la puissance hégémonique ne peut empêcher. Enfin, la préservation de la paix sociale au sein de la puissance dominante requiert une politique généreuse des revenus, qui est la cause d'une érosion progressive de la compétitivité par rapport aux autres nations, aux coûts salariaux plus faibles.

Stabilité et crise hégémoniques

En dépit de prémisses théoriques différentes, la théorie de la stabilité hégémonique présentée par Charles Kindleberger [1973] offre une image comparable de l'économie-monde capitaliste. Pour Kindleberger, le caractère libéral des relations économiques internationales ne peut être préservé que si un ensemble de règles et de normes — définissant des régimes internationaux : commercial, monétaire, etc. — sont instituées et maintenues par une puissance hégémonique. Le déclin de la puissance hégémonique se traduit inversement par un relâchement de l'ordre international pouvant déboucher sur une crise grave, comme celle des années 1930.

La différence avec l'approche de Wallerstein porte sur les motivations de la puissance hégémonique. Dans un cas, celle-ci agit uniquement en fonction de ses intérêts propres. Dans l'autre, elle assume une sorte de leadership collectif, servant les intérêts de l'ensemble des acteurs du système. Cela suppose que tous aient une claire conscience des intérêts communs. Cette dernière proposition permet d'introduire le concept de bien collectif (ou d'externalité) dans le champ de l'économie internationale. Un bien collectif est un bien « dont la consommation par un individu, un ménage ou une firme ne réduit pas le montant disponible pour les autres consommateurs potentiels » [Kindleberger, 1981]. Selon cette approche, un marché mondial ouvert à tous, un régime monétaire international stable, un système de sécurité collective sont des exemples de biens collectifs. L'instauration et la préservation de ce type de biens incombent à la puissance hégémonique, elles font partie de ses « responsabilités internationales ».

Cela n'est toutefois possible que si les pays partenaires sont convaincus que la puissance hégémonique ne manipule pas ces biens à son seul profit et qu'eux-mêmes respectent les règles du jeu. La tentation est en effet permanente pour les pays de second rang de profiter des biens collectifs sans respecter pour autant les règles qui les instituent. L'existence de ces comportements dits de *free rider* (passager clandestin) justifie l'intervention d'une puissance hégémonique, disposant des moyens nécessaires à la préservation, sinon de l'ordre international, du moins des régimes internationaux en vigueur. En son absence, l'économie internationale devient instable et le libéralisme cède rapidement le pas au nationalisme [Gilpin, 1987, p. 75].

Cet ordre international demeure toutefois fondamentalement instable à long terme. Incapable d'empêcher la diffusion des sources du pouvoir économique (capitaux, technologies, savoir), l'économie de marché tend à détruire la configuration politique qui fonde sa stabilité. La crise est, pour Wallerstein comme pour Kindleberger, le moment privilégié de la gestation d'un nouvel ordre international, autrement dit de la passation de pouvoir, rarement sans douleur, d'une puissance hégémonique à l'autre. La crise, disait déjà Gramsci, c'est lorsque l'ancien monde ne parvient pas à mourir et que le nouveau n'arrive pas à naître.

L'assujettissement des mondes extra-européens

La notion de périphérie

Métaphore spatiale, la notion de périphérie dérive directement du caractère expansif de l'économie-monde européenne. Comme souvent lorsqu'une notion rencontre un large succès, la diffusion de son emploi s'accompagne d'une dilution de sa substance. Aussi importe-t-il d'en préciser le contenu. La périphérie ne se conçoit bien sûr qu'en opposition au centre du système, que l'on peut circonscrire à l'ensemble des puissances engagées dans la lutte pour l'hégémonie au sein de l'économie-monde. Mais tout ce qui entoure le centre n'est pas périphérie. Et tout ce qui ne fait pas partie de l'économie-monde n'est pas non plus sa périphérie. La périphérie n'est pas l'extérieur du système, elle en fait partie. Ainsi, jusqu'au XIX^e siècle, l'Inde, dont les produits étaient tant recherchés, n'était en aucune façon assimilable à la périphérie de l'économie-monde européenne. Elle s'insérait dans une autre économie-monde.

Ce qui définit la périphérie est son mode d'insertion particulier dans le réseau d'échanges d'une économie-monde, ou plus précisément dans la division internationale du travail promue par les puissances qui dominent cette économie-monde. Il importe en effet ne pas s'en tenir à l'échange. La division internationale du travail entre zones centrales et périphériques n'est pas le simple produit d'une distribution aléatoire des ressources naturelles ou factorielles de par le monde. Elle met en jeu une maîtrise des filières d'approvisionnement et de commercialisation et une emprise multiforme du centre sur les productions périphériques. Le terme de périphérisation désigne le processus de restructuration des productions des régions tombant sous le contrôle politique ou économique du centre de l'économie-monde en fonction de ses besoins de consommation finale ou intermédiaire. Les productions périphériques sont ainsi dissociées de la satisfaction des besoins locaux et deviennent directement branchées sur le marché dit mondial. Dans les régions les plus développées de la périphérie (Asie), la complémentarité à l'égard des productions du centre est imposée par l'élimination de toute concurrence effective ou virtuelle.

Ces processus ne sont guère dissociables des rapports de force militaires qui sous-tendent l'expansion géographique de l'économie-monde européenne. Ce sont ces rapports de force, et non l'hypothétique confrontation d'une offre et d'une demande, qui déterminent les termes de l'échange entre centre et périphérie. Le

mécanisme de l'échange inégal, exposé par Emmanuel Arghiri [1969], décrit les transferts de valeur qui résultent de la rémunération inégale du travail de par le monde. Il est le vecteur d'une redistribution massive des ressources à l'échelle mondiale, dont bénéficient consommateurs et producteurs des nations centrales.

L'Amérique centrale et du Sud

L'Amérique devenue latine fut la première région non européenne à être « intégrée » dans le cercle de l'économie-monde européenne. Par « intégration », il faut comprendre ici l'appropriation violente et systématique par l'Europe et les colons européens des richesses minières et agricoles du continent, la destruction des civilisations en place et l'extermination des populations locales offrant le Nouveau Monde comme un fruit mûr pour la consommation de l'Ancien. Sur les soixante-dix millions d'« Indiens » qui peuplaient le continent avant l'apparition des *conquistadores*, il n'en restait plus que trois millions et demi cent cinquante ans plus tard [Galeano, 1971, p. 58]. Décimée par les massacres et les virus véhiculés par les Européens, la population locale fut soumise massivement au régime du travail forcé dans les mines d'argent, de mercure, d'or, plus tard de cuivre. Au XVIII^e siècle, après la découverte de nouveaux gisements d'or au Brésil et d'argent au Mexique, la région assurait à elle seule plus de 80 % de la production mondiale de ces deux métaux [Garden, 1978, p. 246].

À l'exploitation minière s'ajouta très vite le développement de cultures tropicales (canne à sucre, café, cacao, plus tard coton et caoutchouc) destinées à la consommation européenne. Manquant de main-d'œuvre, le système d'exploitation coloniale eut recours de façon croissante à la traite des esclaves africains, transportés dans des conditions effroyables par les négriers portugais, espagnols, hollandais, anglais et français. Le commerce triangulaire entre l'Europe, l'Afrique et l'Amérique fut, du XVI^e siècle au XIX^e siècle, un formidable outil d'accumulation pour le capitalisme européen en plein essor. Sur les côtes africaines, les négriers européens échangeaient des produits manufacturés (armes, tissus, eau-de-vie) contre des esclaves. Ces cargaisons humaines étaient ensuite cédées en Amérique contre des produits tropicaux, revendus plus tard en Europe moyennant des profits considérables. On estime que, jusqu'à l'abolition de l'esclavage dans les années 1880, treize millions d'esclaves furent ainsi amenés en Amérique, dont sept millions au cours du seul XVIII^e siècle [Bairoch, 1971, p. 115].

L'indépendance politique, acquise au début du XIX^e siècle par les pays latino-américains, n'eut qu'un impact limité sur les structures économiques du sous-continent et sur son mode d'insertion dans l'économie-monde européenne. Malgré quelques efforts d'industrialisation dans le textile, menés à la fin du siècle par le Brésil et le Mexique, la région demeura massivement exportatrice de produits miniers et tropicaux et importatrice de produits manufacturés. Dans la plupart des pays, les intérêts de la puissante oligarchie agro-exportatrice issue de la colonisation s'opposèrent avec succès (au moins jusqu'aux années 1930) à toute politique volontariste de protection des industries locales, qui aurait amputé son pouvoir d'achat et porté atteinte à ses relations privilégiées avec l'Europe.

L'Afrique noire

À la différence de l'Amérique, ce n'est qu'à la fin du XIX^e siècle que l'Afrique noire fut intégrée dans le cercle de l'économie-monde européenne. Au cours des quatre siècles précédents, les Européens établirent des comptoirs sur les côtes occidentales et orientales du continent, sans toutefois tenter de le pénétrer. L'accès à l'or et à l'ivoire dans un premier temps, puis aux esclaves à partir de la fin du XVI^e siècle était leur principale préoccupation. La traite des esclaves n'était pas un phénomène nouveau pour l'Afrique. Elle était pratiquée depuis l'Antiquité, mais restait contrôlée jusqu'à l'arrivée des Européens par les commerçants arabes. Ceux-ci ont du reste pu poursuivre leur trafic sur la partie nord de la côte orientale de l'Afrique après le XVI^e siècle.

Dans tous les cas, les négriers arabes et européens ne s'approprièrent pas eux-mêmes leur marchandise humaine. Les razzias étaient le fait des tribus ou États les plus puissants, qui vendaient les captifs eux-mêmes aux Européens ou encore les cédaient à des marchands africains qui les revendaient moyennant un profit appréciable. Trois siècles durant, de 1570 environ jusqu'à l'abolition totale de l'esclavage dans les années 1880, l'Afrique noire ne sera, pour l'économie mondiale en gestation, qu'une immense réserve de main-d'œuvre. Si l'on considère les pertes liées aux guerres nécessaires à la capture des esclaves et que l'on ajoute à la traite effectuée par les Européens celle pratiquée par les Arabes, la ponction opérée sur la population locale peut être estimée à cinquante millions de personnes, d'âge actif pour la plupart.

Jusqu'au milieu du XIX^e siècle, l'Afrique noire ne semble guère destinée à la colonisation européenne. En 1895, ses exportations (Afrique

du Sud exceptée) ne représentaient que 0,1 % du commerce international [Bairoch, 1971, p. 119]. Pourtant, cette période est marquée par le déclin progressif de la traite des Noirs, interdite par les Anglais puis par les Français, et la mise en place d'un nouveau type de relations avec l'Europe, qui préfigure et annonce l'intervention coloniale [Person, 1978]. L'économie de traite, qui se substitue à la traite des esclaves, a pour caractéristique la mise au travail sur place de la force de travail locale, dans le cadre de ses structures villageoises traditionnelles ou encore dans les plantations royales des États esclavagistes (tel le Dahomey). Les produits manufacturés européens ne sont plus échangés sur les côtes contre des esclaves mais contre des produits tropicaux (cacao, huile de palme, arachide) qui font l'objet d'une demande croissante en Europe. Les Européens, toutefois, n'interviennent pas encore au niveau de la production, même s'ils la contrôlent indirectement par les avances en nature qu'ils font et la monnaie qu'ils introduisent.

Le cas de l'Afrique du Sud, au climat plus européen, est différent. Dans cette ancienne colonie de peuplement hollandais, tombée en 1806 aux mains des Anglais, sont découvertes en 1867 les plus grandes mines de diamants du monde. Ces découvertes et celles qui suivent (mines d'or notamment) allaient susciter d'importants travaux d'équipement, de nouvelles vagues migratoires et les premiers efforts d'industrialisation fondés sur l'exploitation et l'oppression des populations africaines locales, soumises à l'*apartheid*.

Cette conscience nouvelle des richesses de l'Afrique se manifeste au moment même où de nouvelles puissances, dépourvues de possessions coloniales, s'affirment sur la scène européenne. Depuis les années 1850, l'usage de la quinine a progressivement ouvert l'intérieur du continent aux initiatives européennes. En 1885, la conférence de Berlin pose les règles du partage du continent entre les principales puissances européennes. Le signal de la ruée est donné, tandis que les affrontements entre puissances coloniales demeurent limités. À la veille de la Première Guerre mondiale, un seul État africain, l'Éthiopie, était parvenu à conserver son indépendance. Partout ailleurs, l'inexorable processus de périphérisation allait pouvoir commencer.

Le monde musulman

Contrairement à l'Afrique noire, les pays du Levant et du Maghreb étaient depuis l'Antiquité en relation directe, d'échanges ou de confrontation, avec l'Europe, assurant un commerce de transit entre celle-ci, l'Asie et l'Afrique [Valensi, 1978]. L'intégration de cette zone

dans l'économie-monde européenne se fait par étapes. La France, la première, entreprend dès 1830 la colonisation de l'Algérie, où six cent mille Européens vivent en 1900. Parallèlement, elle impose à la Tunisie et au Maroc des traités commerciaux qui suppriment les monopoles locaux sur les échanges et fixent les tarifs douaniers à des niveaux minimaux. Elle se réservera plus tard l'exploitation des phosphates maghrébins qui assurent un tiers de la production mondiale en 1914. L'Angleterre obtient en 1838 des concessions similaires de l'Empire ottoman, où les droits de douane sont abaissés à 5 %, provoquant la ruine de l'industrie locale. Menaces militaires et pressions diplomatiques sont ainsi mises au service de la pénétration industrielle européenne.

Seule l'Égypte de Muhammad Ali résiste un temps à la pression européenne. Ayant compris l'enjeu du décollage industriel, ce général albanais entreprend, avec l'aide de la France, de moderniser le pays et mène une politique expansionniste calquée sur celle des puissances européennes. En 1821, il conquiert le Haut-Nil et met en place au Soudan une économie esclavagiste au service de l'industrie égyptienne. En quelques années, il étend son Empire jusqu'à l'Arabie et l'Anatolie. Ses ambitions sont alors bornées par les puissances européennes. Ces avancées économiques n'empêchent cependant pas le processus de périphérisation. L'effort d'investissement est en effet largement financé par l'exportation de coton, culture introduite en 1819 et qui devient en quelques décennies la première source de devises du pays. À la fin du siècle, lorsque l'essor du coton atteint son terme, l'Égypte était devenue dépendante de l'extérieur pour son alimentation quotidienne. Entre-temps, la construction en 1869, sur initiative française, du canal de Suez avait fait du pays un enjeu stratégique majeur, qui allait progressivement conduire à l'occupation britannique en 1882.

Au Proche-Orient enfin, les ressources pétrolières présumées suscitent les convoitises européennes mais aussi américaines. Dans l'ensemble du monde musulman, du Maroc à l'Iran, l'intégration à l'économie-monde européenne se fait à la fois par remodelage et spécialisation de la production vers la satisfaction des besoins européens et par injection de capitaux finançant d'importants projets d'équipement, mais plaçant simultanément les États encore souverains dans une situation de vulnérabilité financière, et donc politique, croissante à l'égard de l'Europe. Le démantèlement de l'Empire ottoman, qui n'interviendra officiellement qu'à l'issue de la Première Guerre

mondiale, n'est en fait que l'aboutissement d'un long processus d'assujettissement économique, amorcé dès le milieu du XIX^e siècle.

L'Asie

Autant l'Afrique, l'Amérique latine et le monde musulman sont économiquement attardés par rapport à l'Europe à l'aube de la révolution industrielle, autant l'Asie soutient la comparaison, tant par son niveau de vie que par son organisation politique et sociale. À l'exception de l'Inde, progressivement soumise à la domination britannique à partir de 1757, de Java, tenue par les Hollandais, et des Philippines, colonisées par les Espagnols du Mexique en 1565, la pénétration européenne n'a guère d'influence sur les populations d'Extrême-Orient [Bastid, 1978]. La Chine, mais aussi la Birmanie, le Siam, le Vietnam et, dans une moindre mesure, la Corée connaissent, au XVIII^e siècle, une phase de prospérité et souvent d'expansion.

La situation se transforme au XIX^e siècle du fait du bouleversement des rapports de force militaires et des progrès industriels de l'Europe, qui l'amènent à chercher de nouveaux marchés pour ses produits. La soumission politique de l'Inde, complète après 1820, permet à l'Angleterre d'imposer un traitement douanier préférentiel pour ses cotonnades, tandis que les textiles indiens restent lourdement taxés à l'entrée en Angleterre. En quelques décennies, cette politique provoque la ruine des textiles indiens. D'exportatrice de cotonnades, l'Inde devient importatrice en 1830, tandis que l'Angleterre encourage le développement de cultures d'exportations (thé, café, jute, caoutchouc, opium et coton brut, à destination des fabriques anglaises) pour financer la vente de ses produits. Une fois encore, le processus de périphérisation restructure la production locale en fonction des besoins de la métropole, détruisant au passage les équilibres économiques et sociaux. Comme le note Bairoch [1971, p. 132], la colonisation de l'Inde n'a pas seulement provoqué une régression du niveau de vie et une désindustrialisation massive, elle est aussi à l'origine du recul des cultures vivrières et de la recrudescence des famines dans la seconde moitié du XIX^e siècle.

Première source de devises pour l'Inde au XIX^e siècle, l'opium joua un rôle important dans la suite de la pénétration coloniale de la région. Son écoulement par les marchands anglais sur le marché chinois fut en effet à l'origine de la première guerre de l'opium, gagnée par l'Angleterre. En 1842, le traité de Nankin ouvre plusieurs ports au commerce avec l'étranger, cède à l'Angleterre l'île de Hong Kong et abaisse les

droits de douane à 5 %. Par la suite, de nouvelles expéditions militaires, associant la France, permettront d'élargir ces concessions (traité de Tianjin de 1858). Le lent dépeçage administratif puis géographique de la souveraineté chinoise par l'Angleterre, la France, puis le Japon, la Russie, l'Allemagne et l'Italie était commencé.

De la même façon, la Birmanie et le Siam (1826), le Vietnam (1862) et la Corée (1876) sont ouverts par la force au commerce étranger. Ces traités inégaux sont le plus souvent suivis d'annexions territoriales qui permettent d'achever le processus de périphérisation. En 1914, seuls la Chine et le Siam conservent un semblant d'indépendance politique.

L'extrême mobilité des populations et des capitaux

La soupe démographique

L'un des traits les plus saisissants de l'expansion de l'économie-monde européenne à partir de la seconde moitié du XIX^e siècle est le formidable mouvement de populations et de capitaux qu'elle occasionne. Entre 1815 et 1915, quarante-six millions de personnes quittent l'Europe, dont trente-huit millions après 1865. Jusqu'à la fin du siècle, l'émigration est principalement d'origine anglo-saxonne. Le gouvernement britannique, soucieux tout autant de peupler ses *dominions* que de se débarrasser des sans-logis et sans-travail encourage l'émigration, qui touche quinze millions de personnes entre 1840 et 1915. L'Allemagne et les pays scandinaves se vident de la même façon d'une part substantielle de leurs populations.

À la fin du siècle, tandis que l'émigration anglo-saxonne s'essouffle, le phénomène s'étend aux pays méditerranéens (Italie, Espagne, Portugal, Grèce) et gagne les pays slaves (Empire austro-hongrois, Pologne, Russie) où le servage est enfin aboli, libérant des millions de paysans que les industries locales ne sont guère en mesure d'absorber. Ces exclus de la révolution industrielle peuplent ainsi le « Nouveau Monde », États-Unis bien sûr (vingt-neuf millions d'immigrants entre 1861 et 1920), mais aussi Canada, Argentine, Brésil (trois à cinq millions d'immigrants chacun), Australie et Nouvelle-Zélande (un à deux millions d'immigrants chacun).

Le « stade suprême du capitalisme »

L'Europe n'exporte pas seulement son trop-plein de population. Les sorties de capitaux enregistrent un mouvement ascendant tout aussi impressionnant entre 1840 et la Première Guerre mondiale. Pour les seuls investissements directs et de portefeuille, évalués *a minima* par les données de balances des paiements, l'encours des sorties brutes de capitaux (ou stock d'investissements à l'étranger) passe de moins de 2 milliards de dollars en 1840 à 9 milliards en 1870, 28 milliards en 1900 et 44 milliards en 1913, dont les deux tiers à l'actif du Royaume-Uni et de la France [Bairoch, 1976].

Si de nombreuses études sont très tôt consacrées à ce sujet — dont le célèbre fascicule de Lénine sur *L'Impérialisme, stade suprême du capitalisme* [1917] —, le lien entre les deux phénomènes d'émigration et de sorties de capitaux est rarement abordé. Une hypothèse mérite toutefois d'être avancée à ce sujet. Le sous-emploi massif que révèle l'ampleur des flux d'émigration est lui-même le produit d'une concentration croissante des revenus. L'accélération des gains de productivité provoquée par la révolution industrielle ne donne pas lieu à une progression parallèle de la masse des revenus distribués, mais à un accroissement des profits et à une centralisation du capital. C'est l'époque où, dans les nations les plus engagées dans le processus d'industrialisation, se constituent les grands groupes industriels et financiers (*trusts* aux États-Unis, *Konzern* en Allemagne, *zaibatsu* au Japon), dont beaucoup acquièrent très tôt une dimension internationale (Siemens, Nestlé, Saint-Gobain, Ericsson, Westinghouse, Kodak...).

L'insuffisance des débouchés intérieurs qui résulte de cette concentration excessive des revenus et des profits suscite une course aux débouchés extérieurs, qui a pu passer pour l'un des ressorts de la reprise de l'expansion coloniale. Ce ne sont pourtant pas les colonies africaines ou asiatiques qui fournissent à l'industrie européenne ses marchés d'exportation les plus importants. Hors d'Europe occidentale, ceux-ci se situent dans les anciennes colonies de peuplement, devenues pour la plupart indépendantes, en Amérique du Nord ainsi que dans les autres *dominions* de la couronne britannique. Or ces pays sont précisément ceux qui accueillent la majeure partie des investissements et placements extra-européens.

L'exportation de capitaux est ainsi le complément logique de la concentration intérieure du capital. Elle contribue à solvabiliser les débouchés potentiels créés par l'émigration européenne, qui est elle-même le produit du sous-emploi massif créé par l'industrialisation.

Conjointement, émigration et exportation de capitaux constituent une modalité nouvelle de l'expansion de l'économie-monde européenne, dont elles reconstituent la dynamique interne dans des foyers d'accumulation « vierges », sauvagement purgés de la majeure partie de leurs populations autochtones.

Semi-périphérie et dépendance financière

Outre les *dominions* britanniques, quatre grandes zones ou entités politico-culturelles captent une part substantielle des investissements et surtout des placements ouest-européens : il s'agit de l'Amérique latine, elle-même zone de peuplement européen, de l'Empire russe, de l'Empire ottoman et de la Chine. Quatre empires ou parties d'un ancien Empire, quatre régions au seuil du décollage industriel, puissances potentielles ou déclinantes, dont l'avenir se joue dans le type de relations qu'elles parviennent à nouer avec le centre de l'économie-monde capitaliste. Contrairement à ce que l'on observe en Amérique du Nord et dans la ceinture blanche de l'Empire britannique, les exportations de capitaux vers ces zones ne viennent pas soutenir une dynamique d'accumulation préexistante. L'épargne étrangère ne vient pas compléter à la marge une épargne intérieure qui s'investirait déjà massivement dans le développement de l'industrie locale. Les capitaux étrangers, constitués pour l'essentiel de souscriptions d'emprunts publics, financent dans le meilleur des cas la réalisation d'infrastructures — chemins de fer, routes, ports — qui sont intégralement destinées à l'acheminement d'exportations de produits primaires (agricoles ou miniers) vers les pays du centre.

La différence avec les investissements étrangers aux États-Unis apparaît ici clairement. Certes, une part substantielle des capitaux investis dans ce pays à la fin du ^{xix}^e siècle contribue aussi au financement de la construction de chemins de fer. Mais il s'agit pour l'essentiel de transports intérieurs, permettant le désenclavement du pays et lui offrant les moyens physiques de son développement industriel. De même que la mer avait été la voie royale de la révolution commerciale au Moyen Âge, le chemin de fer constitue le vecteur privilégié du désenclavement et de l'unification des marchés intérieurs à l'époque de la révolution industrielle. Tout autre est la situation des zones évoquées plus haut, où l'investissement en infrastructures financé par l'étranger ne vient que renforcer le caractère enclavé de productions branchées sur le marché mondial.

Le concept de semi-périphérie tente de circonscrire ces espaces — qui demeurent, à la fin du ^{xix}^e siècle, politiquement souverains — où le mode de production capitaliste se développe dans la dépendance financière et technique des nations du centre. La dimension financière joue ici un rôle particulièrement important. En Égypte, dans l'Empire ottoman, en Chine, l'incapacité de l'État à mobiliser localement les ressources nécessaires à la modernisation, ou tout au moins aux travaux d'infrastructures qu'elle requiert, conduit progressivement à une mise sous tutelle étrangère des finances publiques. Des caisses de la dette sont créées qui sont gérées par des fonctionnaires européens. Ceux-ci contrôlent l'affectation des ressources de l'État mis sous tutelle, dispositif qui préfigure la conditionnalité mise en œuvre de nos jours par le FMI et la Banque mondiale (voir livre 2). La dépossession de la souveraineté financière contraint la Chine comme l'Empire ottoman à négocier l'allègement de leurs dettes contre des concessions de ports, chemin de fer ou d'enclaves commerciales. Le Japon ne s'est soustrait à ce processus qu'en bloquant toute pénétration financière de l'Occident. La Russie n'y échappera que par la révolution d'Octobre.

La pénétration des capitaux occidentaux est l'un des traits qui distinguent la semi-périphérie de la périphérie. Dans le reste des empires coloniaux européens, à l'exception notable de l'Inde, l'investissement des métropoles demeure remarquablement modeste, même s'il constitue souvent la majeure partie de la formation du capital. Débouché marginal pour les exportations du centre, la périphérie est cantonnée dans un rôle de fournisseur de produits de base. L'effort ou le potentiel d'industrialisation y est quasi nul. À l'inverse, la semi-périphérie, si elle ne se distingue pas toujours par sa spécialisation à l'exportation, dispose d'une base productive plus diversifiée. Surtout, elle se situe dans un rapport mimétique à l'égard du centre, dont elle tente de suivre la trace, sans s'en donner toujours les moyens, par la construction ou la restauration d'appareils d'État efficaces et la promotion d'une classe d'entrepreneurs nationaux.

Les logiques intégratrices privées

À la veille de la Première Guerre mondiale, l'emprise de l'économie-monde européenne sur la planète est quasi totale. Par son réseau d'échanges devenu mondial, par son pouvoir financier, par ses possessions coloniales ou encore par son peuplement d'espaces aux dimensions continentales comme l'Amérique du Nord ou l'Australie, le vieux monde tient désormais entre ses mains le destin de la planète. L'unique pôle d'accumulation autonome qui ne soit pas européen ou de peuplement européen est alors le Japon, nation dont les structures sociopolitiques présentent une parenté maintes fois soulignée avec celles de l'Europe occidentale.

Mais le dynamisme européen, enraciné dans la rivalité plurimillénaire des unités séparées d'une même civilisation, est chargé de gènes fortement autodestructeurs. Médiocrement sublimés dans la concurrence économique, les antagonismes nationaux resurgissent dans la première moitié du ^{xx}e siècle avec une violence décuplée par la puissance industrielle mise à leur service. Les deux guerres mondiales démontrent de façon tragique cette emprise de l'irrationnel sur la civilisation qui a transmis au monde le culte de la pensée rationnelle. De cette double déflagration aux répercussions planétaires, l'Europe sort détruite, scindée en deux blocs antagonistes encadrés par deux superpuissances semi-européennes, issues d'elle-même, de ses projections humaines, culturelles et idéologiques.

La vieille économie-monde européenne, qui n'a plus désormais l'Europe pour centre, émerge pourtant de la dépression et de la guerre totale avec une vigueur renouvelée. Nonobstant le démantèlement de ses réseaux commerciaux et financiers, elle peut se redéployer sur un

espace politique amputé, certes, du monde communiste, mais rouvert par les accords de libre-échange et la décolonisation à la concurrence et aux luttes d'influence. Dans un cadre stabilisé économiquement et abrité militairement par la puissance hégémonique des États-Unis, l'économie-monde capitaliste se mondialise.

Contrairement à une opinion reçue, cette mondialisation n'est pas le produit des règles monétaires, financières et commerciales établies après la guerre. De façon symptomatique, les accords de Bretton Woods ne cherchaient guère à promouvoir la mobilité des capitaux, jugée responsable des désordres monétaires de l'entre-deux-guerres. Les règles internationales posées après guerre s'inscrivent dans la logique très traditionnelle d'un système interétatique. On peut même soutenir qu'elles marquent l'apogée de ce système, puisque, pour la première fois dans l'histoire économique, sont codifiées sur une base multilatérale les relations monétaires et commerciales internationales.

La mondialisation peut de façon bien plus pertinente être associée à un processus de contournement de ces règles, processus qui est largement responsable de leur délitement et, finalement, de leur démantèlement. Elle est avant tout le produit de logiques d'intégration que l'on peut qualifier de privées au sens, certes, où elles sont mises en œuvre par des agents privés, mais aussi et surtout parce qu'elles ne recourent pas toujours les intérêts des États dont ces agents sont originaires. Elle tend à défaire l'alliance des États et des marchands forgée à l'époque mercantiliste, tout comme les compromis nationaux caractéristiques de l'époque keynésienne (voir livre 2). Mais c'est pour mieux réactiver le fantasme libéral d'un marché mondial unifié, débarrassé de tout obstacle aux échanges, soumis à la seule loi de l'offre et de la demande, d'un « marché de tout l'univers », comme disait déjà Sismondi.

À l'échelle de l'histoire, la phase de recentrage des capitalismes nationaux sur leurs marchés intérieurs fait rétrospectivement figure d'étape nécessaire, de point de passage obligé dans la longue marche du capitalisme vers la domination de l'espace mondial. La mondialisation s'inscrit ainsi dans la continuité d'un processus amorcé il y a près d'un millénaire en Méditerranée et qui a pris son élan décisif avec le grand désenclavement planétaire des ^{xv^e} et ^{xvi^e} siècles. Elle ne fait que restituer au capitalisme sa vocation originelle, transnationale plus qu'internationale, qui est de se jouer des frontières comme des États, des traditions comme des nations, pour mieux soumettre toute chose à l'unique loi de la valeur.

IV / Les logiques commerciales : le « marché de tout l'univers »

Jusqu'au XVIII^e siècle, le capitalisme marchand avait fondé son essor sur l'exploitation des écarts de prix dans l'espace, autrement dit sur les disparités de rareté entre les différentes régions du monde. La maîtrise de l'espace était alors un attribut essentiel de la puissance commerciale, ce dont témoignent l'acuité des rivalités coloniales et le fait que, depuis Venise, toutes les puissances hégémoniques sans exception furent d'abord des puissances maritimes. Avec l'avènement de la révolution industrielle et la montée en puissance du capital productif, la variable essentielle désormais n'est plus l'espace, en voie d'être maîtrisé, mais le temps, et plus précisément le temps de travail, fondement de la valeur selon les classiques [Dockès, 1977].

À l'ère du capitalisme industriel, en effet, les profits ne résultent plus principalement des disparités de rareté, mais des écarts dans les coûts de production, qui se ramènent pour l'essentiel à des différences dans les temps de production et dans les salaires exprimés en monnaie internationale. D'une problématique centrée sur les dotations naturelles (agricoles, minières) et factorielles (travail, capital), on passe ainsi à une problématique centrée sur les structures et l'efficacité productives. La primauté du principe concurrentiel, longtemps masquée par les approches en termes de division internationale du travail, fait passer au premier plan l'analyse des déterminants de la compétitivité. Elle conduit à mettre l'accent sur la qualité des spécialisations internationales, appréciée non plus seulement par rapport aux conditions d'offre, mais aussi par rapport à leur adaptation à la demande mondiale. Elle fait ressortir enfin le caractère décisif de l'intervention de

l'État dans la promotion d'activités stratégiques pour le développement à long terme des économies.

Spécialisation et concurrence

L'échange international est soumis au jeu de deux principes contradictoires : le principe de spécialisation, qui est producteur de complémentarités, et le principe de concurrence. Le premier a fait l'objet de développements théoriques fameux dans le cadre de l'école classique, puis néoclassique. Il est à l'origine du concept de division internationale du travail, dont l'inconvénient majeur est de laisser entendre que des choix rationnels et coordonnés présideraient à l'allocation mondiale des ressources. Le second vient rappeler que, dans la plupart des domaines, l'échange, avant de dessiner d'éventuelles complémentarités, est d'abord le lieu d'une lutte de tous contre tous en vue de l'appropriation des segments de production les mieux rémunérés. Ce qu'on appelle spécialisation internationale n'est en général que la sanction *a posteriori* de ces luttes commerciales, résultat sans cesse remis en cause par la poursuite du jeu concurrentiel.

L'échange de complémentarité n'a pas disparu pour autant. Il concerne au premier chef les produits du sol et du sous-sol pour lesquels les dotations naturelles jouent un rôle primordial. Ces échanges constituent cependant une fraction nettement décroissante du commerce mondial. En l'espace d'un demi-siècle, de 1950 à 2004, la part des produits agricoles, minéraux et énergétiques dans les exportations mondiales est passée de trois cinquièmes à un cinquième (tableau I). La moitié de cette réduction intervient dans les années 1950 et 1960, l'autre moitié après 1980. La stabilisation de la proportion des produits primaires dans les années 1970 s'explique par l'impact des deux chocs pétroliers sur la structure des échanges en valeur. À prix constants, le déclin des produits primaires, et tout particulièrement des produits agricoles et miniers, est continu pendant toute la période. À l'issue du contre-choc pétrolier de 1986, qui allait ramener le prix réel du pétrole à son niveau d'avant 1973, la part des combustibles dans le commerce mondial était revenue à 10 %.

Toutefois, même dans ce domaine, où le principe de complémentarité devrait jouer pleinement, la concurrence fait très nettement sentir ses effets sur les évolutions de moyen et long terme. C'est évident dans le secteur pétrolier où la politique de prix élevés menée par l'OPEP dans les années 1970 a encouragé le développement d'une offre

Tableau I. — **Composition des exportations mondiales 1950-2004**
(en pourcentage du total)

	1950	1963	1973	1974	1980	1983	1987	1995	2004
Produits									
primaires	60	45	38	43	42	39	28	22	22
– agricoles	46	29	21	18	15	15	14	12	9
– minéraux	n.d.	6	6	5	4	4	3	3	3
– énergétiques	n.d.	10	11	20	23	20	11	7	10
Produits manu- facturés ^(a)	40	55	62	57	58	61	72	78	78

n.d. : non disponible.

(a) Y compris produits non spécifiés.

Source : OMC, *International Trade Statistics*.

concurrente et stimulé substitution et économies d'énergie, provoquant une chute de la demande de pétrole adressée à l'OPEP qui devait déboucher sur un renversement complet de stratégie de la part de l'Arabie Saoudite en 1985. C'est tout aussi vrai des matières premières agricoles et minières dont la demande est négativement affectée par les efforts de réduction des coûts menés par les utilisateurs, qui les conduisent à préférer de nouveaux matériaux, plus robustes et plus économes, aux produits bruts. L'évolution défavorable sur longue période de la demande (et donc des prix relatifs) de produits primaires incite nombre de pays producteurs à se désengager dans la mesure du possible de ce type de spécialisation (voir livre 2).

L'échange de complémentarité porte aussi, théoriquement, sur les biens dont la production mobilise des facteurs (travail, capital) dont la distribution internationale est inégale. La théorie néoclassique du commerce international, à laquelle sont associés les noms de Eli Heckscher, Bertil Ohlin et Paul Samuelson, voit dans les différences de dotations factorielles le fondement de l'échange international (théorème dit HOS). Prolongeant l'approche ricardienne, ces auteurs tentent d'expliquer l'existence d'avantages comparatifs par l'abondance relative des facteurs travail ou capital chez les partenaires à l'échange.

À la différence de Ricardo, qui ne considérait qu'un seul facteur de production, le travail, dont la productivité était variable, ces auteurs prennent en compte l'existence de plusieurs facteurs, mais posent que les techniques de production, et donc les niveaux de productivité, sont les mêmes dans chaque pays. Les écarts de coûts s'expliquent alors par

l'abondance relative de chaque facteur de production. Par exemple, un pays richement doté en facteur capital produira moins cher des biens à forte intensité capitalistique parce que le coût du capital y sera peu élevé. Chaque pays a ainsi intérêt à se spécialiser dans la production des biens incorporant les facteurs de production dont il dispose en abondance. S'il en est ainsi, la demande de capital (et donc le prix du capital) augmentera dans les pays riches en capital et à faible population, tandis que la demande de travail (et donc le prix du travail) augmentera dans les pays pauvres en capital et à forte population. Les prix des facteurs de production auront donc tendance à s'égaliser à l'échelle internationale, et ce en l'absence de toute mobilité internationale des facteurs de production.

L'approche néoclassique revient ainsi à une explication de l'échange fondée sur la rareté relative, donc la complémentarité, et non plus sur l'efficacité productive comparée, donc la concurrence. En ce sens, malgré le risque d'anachronisme, on serait presque tenté de la qualifier de pré-ricardienne. Disqualifié par ses hypothèses, le théorème HOS l'est aussi par ses conclusions relatives à l'égalisation des prix des facteurs de production. Si une tendance à l'égalisation des taux d'intérêt à long terme (mais non des taux de profit) est décelable du fait du haut degré d'intégration des marchés financiers à l'échelle mondiale, rien de tel n'est enregistré en ce qui concerne le facteur travail, dont la mobilité internationale n'est pourtant pas nulle. En réalité, on peut montrer que lorsqu'un processus de rattrapage salarial s'enclenche à la périphérie, c'est non pas parce que celle-ci se spécialise dans les productions à forte intensité en main-d'œuvre mais au contraire parce qu'elle parvient, souvent avec l'aide de capitaux étrangers, à se dégager de ce type de spécialisation pour s'engager dans la production de biens incorporant davantage de capital et de savoir-faire technique [Lafay, 1979].

Le principe de complémentarité, assumé ou subi, n'en joue pas moins un rôle important dans les échanges de produits manufacturés. En 2003, près de 40 % du commerce mondial de ces produits mettaient en relation des zones de niveaux de développement différents (tableau II). La notion de division internationale du travail, réactualisée depuis la fin des années 1960 pour tenir compte de l'essor des exportations de produits manufacturés des pays en développement, s'applique de façon privilégiée à ce type d'échanges que l'on peut qualifier de « verticaux » car fondés sur des écarts majeurs de coûts salariaux. Elle est moins pertinente dans le cas des échanges « horizontaux » entre pays développés, pour lesquels prédomine le

principe de concurrence. Cela ne signifie pas, bien sûr, que les exportations manufacturières des zones en développement ne concurrencent pas les industries traditionnelles des pays développés (voir livre 2). Il ne fait pas de doute cependant que ce type de production (textile, industries du cuir, du bois, jouets, matériel électrique, etc.) est voué, sauf innovation technique majeure, à être délocalisé vers les zones à bas salaires, et que les pays d'ancienne industrialisation qui ne parviennent pas ou tardent à s'en dégager risquent fort de régresser vers un statut semi-périphérique.

Tableau II. — Matrice des échanges mondiaux de produits manufacturés entre zones de niveaux de développement différents, 2003
(en pourcentage du commerce mondial de produits manufacturés)

Destination \ Origine	PD	ASD	AUD	EE	Monde	Soldes ^(b)
Pays développés (PD) ^(a)	52,5	9,3	4,8	3,8	70,4	+ 0,2
Asie en développement (ASD)	12,7	7,2	1,5	0,5	21,9	+ 4,6
Autres pays en dével. (AUD)	1,9	0,5	0,7	0,1	3,2	- 4,0
Europe de l'Est (EE)	3,1	0,3	0,2	0,9	4,5	- 0,8
Monde	70,2	17,3	7,2	5,3	100,0	0,0

(a) ALENA, Europe de l'Ouest et Japon.

(b) Soldes manufacturés de chacune des grandes zones, en pourcentage du commerce mondial de produits manufacturés.

Sources : CEPII [2005], *L'Économie mondiale 2006*. Calculs de l'auteur.

L'intensification et l'élargissement du champ de la concurrence

Le principe de complémentarité continue donc de jouer un rôle important dans les échanges entre zones différemment pourvues en ressources naturelles et en facteurs de production. Ce n'est pourtant pas de lui, mais du principe de concurrence que le commerce mondial tire son dynamisme. En témoigne la prépondérance des échanges de produits similaires entre pays développés. Avant d'aborder ce point, il convient toutefois de prendre la mesure de ce dynamisme des échanges.

Le dynamisme du commerce mondial

D'après les travaux d'Angus Maddison [1982], le taux de croissance en volume des exportations mondiales (tous produits confondus) est, sur longue période, près de deux fois plus élevé en moyenne que celui du « PIB mondial ». Cette élasticité élevée des échanges à la production mondiale est vérifiée tant sur la période allant de 1820 à 1913 (seuls les grands pays industrialisés étant pris en compte) que depuis 1950. L'unique exception concerne la période allant de la Première à la Seconde Guerre mondiale, durant laquelle les échanges internationaux ont crû environ trois fois moins vite que la production. En 2004, 28 % du PIB mondial faisait l'objet d'un échange international de biens et services, au lieu de 8 % en 1950. Dans certaines branches comme l'électronique, ce taux dépasse d'ores et déjà 50 %, ce qui signifie que la moitié de la production mondiale de biens électroniques fait l'objet d'un échange international.

Ce phénomène est, bien sûr, stimulé par le mouvement général de libéralisation des échanges industriels qui a suivi la fin de la Seconde Guerre mondiale. Celui-ci a fait l'objet de négociations multilatérales dans le cadre du GATT, puis de l'OMC [Rainelli, 2002]. Depuis les premiers *rounds* de négociations organisées à Genève et Annecy à la fin des années 1940, les tarifs moyens sur les importations des pays industrialisés ont été divisés par huit, passant de 40 % à 4 % en 2000. La libéralisation des échanges a aussi été stimulée par la création du Marché commun en Europe et les différents projets d'unions douanières ou d'accords régionaux de libre-échange lancés à sa suite (dont Mercosur, qui regroupe le Brésil, l'Argentine, l'Uruguay et le Paraguay en Amérique latine, et l'ALENA, qui réunit les États-Unis, le Canada et le Mexique en Amérique du Nord). Elle s'étend enfin, depuis le début des années 1980, aux pays en développement sous l'effet des politiques de libéralisation imposées par le FMI et la Banque mondiale dans le cadre de la gestion de la crise de la dette (voir livre 2).

L'intensification de la concurrence ne se limite pas, toutefois, aux produits manufacturés. Elle s'étend aux échanges de produits agricoles (élasticité des échanges de l'ordre de 1,5), dont l'*Uruguay Round*, conclu en 1994, prévoit la libéralisation. Elle est moins perceptible en revanche dans les activités extractives, y compris l'énergie, dont les échanges évoluent, dans le meilleur des cas, au même rythme que la production. La concurrence internationale s'accroît aussi dans le domaine des « services », agrégat mal défini en comptabilité nationale comme dans la balance des paiements, où se côtoient les revenus d'activités

traditionnelles comme le tourisme, les voyages, le fret ou l'assurance internationale, des activités plus directement liées au mouvement d'internationalisation (distribution, conseil, publicité, ingénierie, télécommunications...), les revenus des capitaux placés, prêtés ou investis à l'étranger et les transferts de fonds des travailleurs émigrés. Si on exclut les revenus du capital et les transferts sans contrepartie, le poids des échanges de services commerciaux (hors revenus des capitaux) serait passé de 2,1 % du PIB mondial en 1970 à 5,3 % en 2004 [OMC, 2005].

L'importance des échanges croisés

Pour l'essentiel, c'est donc bien des échanges de produits manufacturés que le commerce international tire son dynamisme. Or plus de la moitié de ces échanges mettent en relation des économies développées (Europe de l'Ouest, Amérique du Nord, Océanie, Japon). Et dans ce commerce, que l'on a pris l'habitude de qualifier de Nord-Nord (Nord et Sud désignant de façon grossière les concepts de centre et de périphérie), plus de la moitié des échanges sont des échanges croisés de produits similaires (exemples de l'automobile ou de l'électronique grand public) aussi appelés échanges intra-branches.

De façon significative, les études portant sur ces échanges croisés montrent qu'ils sont d'autant plus intenses que les pays qui y participent sont de niveaux de développement comparables et élevés, autrement dit qu'ils ont des structures de demande identiques. Ainsi, la proportion du commerce intra-branches dans le total des échanges manufacturiers dépassait 70 % dans le cas de France, de l'Allemagne et du Royaume-Uni à la fin des années 1990, en forte progression sur trente ans [OCDE, 1994 et 2002]. Le phénomène est donc typique des échanges entre pays développés, pour lesquels le principe de spécialisation s'efface au moins en partie devant celui, bien plus actif, de concurrence.

On ne doit certes pas en déduire que la spécialisation ne joue pas dans les échanges Nord-Nord, pas plus que la concurrence n'est absente des échanges Nord-Sud. L'opposition entre ces deux principes serait trop tranchée si elle n'était précisée par la distinction classique entre intentions et réalisations. En grossissant volontairement le trait, on peut soutenir que, dans les échanges industriels entre pays développés, la spécialisation internationale n'est que le résultat *ex post* d'une concurrence toujours active *ex ante*.

Inversement, la logique de complémentarité serait plus active *ex ante* dans les échanges Nord-Sud de produits manufacturés, du fait de dotations factorielles opposées. Mais le refus légitime d'un nombre

croissant de pays en développement de se laisser guider par une conception statique des avantages comparatifs et enfermer dans une division internationale du travail qui leur serait par trop défavorable réactive en permanence le principe de concurrence. Suivant l'exemple du Japon, ces pays s'emploient à faire évoluer leur spécialisation internationale en l'infléchissant progressivement vers les branches bénéficiant d'une demande internationale soutenue. L'essor des échanges intra-branches entre pays de niveaux de développement différents constituerait ainsi, pour les pays périphériques concernés, un bon indicateur de sortie du sous-développement.

À ces réserves s'ajoute le fait qu'une analyse des échanges internationaux tend par définition à privilégier la nation comme unité d'analyse pertinente, là où la concurrence concerne au premier chef les entreprises. Or, celles-ci tendent de plus en plus à exploiter les disparités de l'espace économique mondial pour renforcer leur position compétitive, décidant de la localisation de chaque segment de production en fonction des atouts spécifiques des différentes zones d'accueil des investissements (voir chapitre V). Les spécialisations nationales portent ainsi la marque de la concurrence à laquelle se livrent les géants privés de la production mondiale.

Les réseaux des échanges

Cette intensification de la concurrence à l'échelle mondiale s'accompagne d'une recomposition permanente des réseaux des échanges internationaux. Ceux-ci sont sensibles à la fois aux différentiels de croissance entre les différents marchés (principe de concurrence) et aux stratégies de localisation des activités productives mises en œuvre par les firmes (principe de spécialisation). Trois grandes tendances peuvent être identifiées dans les échanges de produits manufacturés au cours des dernières décennies. La première concerne la polarisation régionale du commerce international. Longtemps centré sur l'Europe, le commerce mondial est devenu bipolaire avec l'affirmation hégémonique des États-Unis après la Seconde Guerre mondiale. La montée en puissance du Japon, puis des « nouveaux pays industrialisés » d'Asie (NPPIA, soit par ordre d'émergence Hong Kong, Taiwan, Corée du Sud et Singapour) s'accompagne de la formation d'un troisième pôle régional de production et d'échanges qui tend à s'étendre à l'ensemble de l'Extrême-Orient.

Dans le tableau III, les échanges mondiaux de produits manufacturés sont classés par grands pôles régionaux : Amérique du Nord (États-Unis,

Canada et Mexique), Europe de l'Ouest et l'ensemble formé par le Japon, l'Océanie et l'Asie en développement. Pour chacun de ces trois pôles, les échanges intrazone arrivent en première place tant du point de vue des exportations que des importations. En 2003, les échanges internes à chacun de ces trois pôles constituaient plus de la moitié du commerce mondial de produits manufacturés, contre 29 % pour les échanges entre eux. Le commerce avec les autres régions (Amérique latine, Afrique, Proche-Orient et Europe de l'Est) ne représentait en revanche que 16 % du commerce mondial de produits manufacturés, au lieu de 22 % en 1979. De façon significative, le commerce entre ces autres régions était insignifiant en 2003 et en nette régression par rapport à 1979, du fait notamment de la décomposition du bloc soviétique.

Tableau III. — **Matrice des échanges mondiaux de produits manufacturés par grands pôles régionaux en 1979 et 2003**

(en pourcentage du commerce mondial de produits manufacturés)

En 2003						
Destination \ Origine	ALENA	EUO	JAO	AUR	Monde	Soldes ^(a)
Amérique du Nord (ALENA)	8,6	3,0	2,9	1,2	15,7	-7,5
Europe de l'Ouest (EUO)	4,9	30,8	3,9	6,8	46,4	+3,3
Japon-Asie-Océanie (JAO)	8,5	5,6	13,5	2,6	30,2	+9,0
Autres régions (AUR)	1,2	3,7	0,9	1,9	7,7	-4,8
Monde	23,2	43,1	21,2	12,5	100,0	0,0
En 1979						
Destination \ Origine	ALENA	EUO	JAO	AUR	Monde	Soldes ^(a)
Amérique du Nord (ALENA)	7,4	4,1	2,5	3,8	17,8	0,0
Europe de l'Ouest (EUO)	4,3	39,9	3,1	11,3	58,6	+9,2
Japon-Asie-Océanie (JAO)	5,1	3,3	4,9	3,3	16,7	+5,7
Autres régions (AUR)	0,9	2,2	0,5	3,3	6,9	-14,8
Monde	17,8	49,4	11,0	21,7	100,0	0,0

(a) Soldes manufacturés de chacune des grandes zones, en pourcentage du commerce mondial de produits manufacturés.

Sources : CEPII [2006], *L'Économie mondiale 2005*, et CEPII [1997], *L'Économie mondiale 1998*. Calculs de l'auteur.

La deuxième grande tendance est le déplacement du centre de gravité du commerce international de l'Atlantique vers le Pacifique, qui traduit la montée en puissance de l'Extrême-Orient et ses liens encore privilégiés avec le marché nord-américain. Ce mouvement s'effectue largement au détriment de l'Europe occidentale, dont la part dans les échanges mondiaux de produits manufacturés (importations et exportations) chute de 54 % à 45 % entre 1979 et 2003. Ce recul spectaculaire s'effectue pour l'essentiel au profit de l'Extrême-Orient dont le poids, désormais supérieur à celui de l'Amérique du Nord (Mexique inclus), a pratiquement doublé au cours de la période. Profitant largement de l'ouverture des marchés américains et européens, cette zone demeure toutefois modérément ouverte aux produits manufacturés de ses partenaires, d'où un excédent commercial considérable, qui est la source de tensions permanentes dans ses relations avec les deux autres grandes zones.

La montée en puissance de l'Extrême-Orient n'est pas perceptible seulement au niveau de ses échanges commerciaux. Mesuré en termes de pouvoir d'achat, le PIB global de la zone (Chine et Japon inclus, mais non le sous-continent indien) dépassait respectivement de 15 % et 50 % ceux de l'ALENA et de l'Union européenne (à quinze) en 2004 [CEPII, 2005]. Qui plus est, malgré sa masse démographique, cette région enregistre une progression tendancielle de son revenu par habitant deux à trois fois plus rapide que celle des deux autres grands pôles régionaux. Si ce rythme devait se maintenir, les écarts de revenu entre les trois pôles (6 700 dollars par habitant en 2004 pour l'Extrême-Orient, contre 23 600 pour l'Union européenne et 27 500 pour l'ALENA) pourraient être résorbés vers 2050.

La troisième grande tendance concerne la régionalisation des rapports centre-périphérie, autrement dit la formation de zones d'influence spécifiques de chacune des trois grandes puissances économiques mondiales (États-Unis, Union européenne et Japon) : respectivement l'Amérique latine pour les États-Unis ; l'Extrême-Orient et l'Asie du Sud pour le Japon ; l'ensemble Europe de l'Est, Proche-Orient, Afrique pour l'Union européenne. Perceptible au niveau des échanges mondiaux (tableau IV), cette tendance l'est aussi en ce qui concerne l'orientation géographique des investissements directs et des flux financiers du Nord vers le Sud. Conjuguée à la prépondérance des échanges intrarégionaux au sein des trois grands pôles de l'économie mondiale — la « Triade » —, elle se traduit par une « verticalisation » de l'économie mondiale, qui porte en elle le risque d'un fractionnement

de l'espace international en cas de crise majeure entre les grandes puissances économiques.

Tableau IV. — **Matrice du commerce mondial tous produits par grands ensembles Nord-Sud en 2003**

(en pourcentage du total des échanges mondiaux)

Origine \ Destination	ANL	EAP	JAO	Monde	Taux d'intégration ^(a)
Amérique du Nord et lat. (ANL)	11	4	3	19	61
Europe, Afr., Pr.-Orient (EAP)	7	42	6	54	77
Japon-Asie-Océanie (JAO)	7	7	13	27	48
Monde	26	52	22	100	
Taux d'intégration (a)	45	79	59		

(a) Part des échanges internes à chaque grand ensemble dans ses échanges totaux (en pourcentage respectivement de ses importations et de ses exportations).

Sources : CEPII [2005], *L'Économie mondiale 2006*. Calculs de l'auteur.

Jalons pour une nouvelle approche

La théorie traditionnelle (classique et néoclassique) du commerce international reposait sur des hypothèses d'immobilité des facteurs de production, de concurrence pure et parfaite et de rendements constants ou décroissants. Aucune de ces hypothèses n'est empiriquement vérifiée. Le cadre réel du commerce international est à l'inverse celui d'une mobilité croissante des facteurs de production et notamment du facteur capital (tant dans sa forme financière que physique), de la concurrence monopolistique et des rendements croissants.

La théorie traditionnelle ne s'intéressait guère à la demande, ignorait la monnaie et le temps historique (les ajustements étant censés s'opérer instantanément), excluait le progrès technique (supposé exogène) du champ de la concurrence, s'insurgeait contre toute ingérence de l'État. Les approches contemporaines insistent à l'inverse sur l'enjeu majeur d'une bonne adaptation des structures d'offre aux tendances de la demande mondiale, sur l'importance des mouvements monétaires dans l'évolution des conditions de la concurrence internationale, sur le rôle essentiel de l'innovation et de l'investissement en recherche-développement pour la compétitivité à long terme, sur la légitimité et l'efficacité enfin de certaines interventions de l'État dans un contexte de concurrence imparfaite et de rendements croissants.

Adaptation à la demande et rendements croissants

L'importance d'une adaptation dynamique de la spécialisation internationale aux tendances de la demande mondiale a été soulignée en France par les travaux de Gérard Lafay [1979 et 1989]. Les effets de structure, sectorielle mais aussi géographique, des échanges jouent en effet un rôle majeur dans la croissance des volumes exportés. À part de marché constante sur chacun des marchés élémentaires (produit/pays), les exportations s'accroissent d'autant plus vite qu'elles sont orientées vers les marchés à croissance rapide. À long terme, l'évolution de la croissance et des termes de l'échange d'un pays dépend de façon cruciale de sa capacité à produire et à exporter des biens faisant l'objet d'une demande forte à l'échelle mondiale. Cette conclusion trouve une illustration frappante dans les trajectoires économiques diamétralement opposées des NPIA et de l'Afrique subsaharienne au cours des dernières décennies (voir livre 2).

L'existence de rendements croissants signifie que les coûts unitaires sont d'autant plus faibles que l'échelle de la production est élevée. Dans ces conditions, la spécialisation ne peut se déterminer sur la base des comparaisons de niveaux de productivité qui seraient donnés, avant même tout échange. Ce sont au contraire la spécialisation et l'échange qui rendent possibles les économies d'échelle et déterminent les niveaux de productivité. Deux pays dotés de facteurs de production identiques ont ainsi intérêt à se spécialiser pour bénéficier de la taille accrue du marché offert à chacun d'eux. Le choix de la spécialisation reste cependant indéterminé et soumis aux luttes concurrentielles.

Cette conclusion prend totalement à contre-pied l'approche traditionnelle de l'échange international. Elle introduit la possibilité d'une évolution vers des structures de marché de moins en moins concurrentielles. Dès lors en effet qu'une échelle de production plus grande permet de réduire les coûts et donc d'accroître les profits, les entreprises ont intérêt à tout mettre en œuvre pour accroître leurs parts de marché en éliminant ou en absorbant les concurrents plus fragiles financièrement, en pratiquant des prix plus bas à l'exportation que sur le marché intérieur (*dumping*), ou encore en bloquant la diffusion de leurs innovations (barrières à l'entrée) de façon à jouir d'une situation de monopole.

À l'évidence, ces pratiques évoquent bien plus la réalité actuelle du commerce international que ne le fait la théorie traditionnelle. Loin d'exprimer une division rationnelle du travail exploitant au mieux les capacités de chaque nation, l'échange international traduit pour une

large part la lutte des entreprises et des nations pour accroître leurs parts du marché et du revenu mondial. Il n'est guère surprenant, dans ces conditions, que l'échange intrabranche, expression de la concurrence pour les marchés les plus lucratifs, en soit la forme dominante.

Innovations et politique commerciale stratégique

Au-delà des déterminants statiques (dotations naturelles et factorielles) identifiés par la théorie classique, la spécialisation trouve aujourd'hui son fondement dans l'innovation. Celle-ci peut porter sur les produits ou sur les procédés de production. Il s'ensuit qu'il n'existe pas de déterminisme de la spécialisation internationale, mais au contraire une dynamique de celle-ci fondée sur la mise au point ou l'acquisition de nouvelles technologies, ou le perfectionnement de technologies existantes, qui permettent à toutes les nations de se fabriquer de nouveaux avantages comparatifs. Cette reconnaissance du rôle décisif de l'innovation et de l'existence de rendements croissants jette une lumière nouvelle sur le rôle de l'État. La capacité des entreprises à innover est en effet fortement conditionnée par leur environnement logistique, par les niveaux d'éducation et de qualification de la population et par l'effort publique de recherche-développement.

L'existence de structures de marchés imparfaites encourage cependant les politiques commerciales agressives qui peuvent s'avérer profitables non seulement pour l'entreprise, mais aussi pour le pays (création d'emplois et de revenus). Le concept de politique commerciale stratégique, proposé aux États-Unis par Paul Krugman [1986], rend compte des efforts des États pour aider les entreprises nationales à pénétrer les marchés oligopolistiques caractérisés par l'existence de surprofits et de fortes barrières à l'entrée, ou encore pour aider les entreprises en position dominante sur ces marchés à se protéger de la concurrence. Un exemple classique est fourni par le rôle des subventions dans la bataille commerciale entre Boeing et Airbus. Un argument de poids légitimant la protection des industries de haute technologie est que le coût de l'innovation peut être considérable : son amortissement requiert que les bénéfices qui en résultent ne profitent qu'à la firme innovatrice, autrement dit que l'innovation ne se diffuse pas.

Réhabilitée au plan sectoriel, l'action de l'État s'exerce en outre de façon cruciale à travers les politiques macroéconomiques globales et leur impact sur les taux de change. Selon la théorie classique, les taux de change tendent à égaliser les prix en devises des biens échangés par les

différentes nations (théorie de la parité des pouvoirs d'achat, voir encadré au chapitre VI), évitant ainsi que les conditions de la concurrence ne soient faussées. Pour séduisante qu'elle soit, cette théorie est rarement vérifiée. Les amples fluctuations des taux de change observées depuis le début des années 1970 ont pour conséquence que les prix internationaux des marchandises fluctuent au jour le jour et sont affectés d'un risque de change rarement négligeable.

L'optimum international résultant d'une spécialisation rationnelle selon le principe des avantages comparatifs devient dans ces conditions très aléatoire. Il devient en revanche tentant pour les gouvernements de guider l'évolution de leurs taux de change de façon à accroître les parts de marché des producteurs nationaux. Aux dévaluations compétitives des années 1930 succèdent ainsi des pratiques de manipulation des taux de change d'autant plus difficiles à contrer qu'elles sont difficiles à prouver dans un contexte de flottement des monnaies. Les économistes libéraux retrouvent ainsi l'occasion de faire valoir l'un des arguments les plus décisifs en faveur du libre-échange, à savoir que, pour légitime qu'elle puisse être dans certains cas, l'intervention des États dans le jeu de la concurrence internationale risque fort d'entraîner des mesures de rétorsion en chaîne qui peuvent se révéler désastreuses pour l'économie mondiale.

V / Les logiques productives au cœur de la mondialisation

La théorie néoclassique postulait, on s'en souvient, l'immobilité des capitaux, dont elle déduisait l'opportunité de l'échange international. Les disparités de coûts étant attribuées aux différences de dotations factorielles, l'hypothèse d'une mobilité des capitaux menaçait d'ébranler les fondements mêmes de l'échange. Pourtant, dès le début du siècle, l'ampleur des mouvements financiers internationaux faisait l'objet d'analyses serrées et de controverses fameuses entre théoriciens d'inspiration marxiste (Nicolaï Boukharine, Rudolf Hilferding, Karl Kautsky, Vladimir Lénine, Rosa Luxemburg). Les quatre décennies qui précédèrent la Première Guerre mondiale avaient vu en effet une avancée spectaculaire du processus d'intégration économique mondiale. Dans le cadre du régime de l'étalon-or, fondé sur une stabilité absolue des taux de change, emprunts internationaux mais aussi investissements directs s'étaient développés à une vitesse sans précédent. Cette dernière modalité constituait une innovation majeure. Les investissements directs internationaux (IDI) se distinguent en effet de façon radicale des autres flux internationaux par la diffusion qu'ils opèrent de façon directe des techniques de production — et des rapports sociaux qu'elles véhiculent — en vigueur dans les pays d'origine.

Interrompu par les deux guerres mondiales et la dépression des années 1930, le processus d'intégration de l'espace économique mondial allait prendre un nouvel essor après 1945, dans un contexte de croissance soutenue de l'activité, tant dans les pays industrialisés que dans les pays libérés de l'emprise coloniale, rebaptisés pays en développement. Cette croissance rapide, pratiquement ininterrompue jusqu'en 1973, allait entraîner la formation dans les économies les plus

avancées de grands groupes industriels, issus de vagues successives de concentration [Chesnaïs, 1994]. Poursuivant leur expansion à l'étranger, ces groupes acquièrent une dimension internationale, d'où naquit leur dénomination courante, bien que peu rigoureuse, de firmes multinationales (FMN).

Contrairement aux tendances observées au début du siècle, les réseaux productifs internationaux tissés par les FMN après la Seconde Guerre mondiale se déploient principalement dans les pays industrialisés. En outre, les flux correspondants d'investissement qui en résultent sont largement symétriques, défiant les analyses trop exclusivement fondées sur les écarts de coûts ou de maîtrise technologique comme fondement principal de l'IDI. À la prépondérance des échanges intrabranches entre pays industrialisés dans le commerce mondial de produits manufacturés répond celle des investissements croisés entre ces mêmes pays industrialisés. L'un et l'autre ne sont en fait que des modalités différentes de la concurrence généralisée, totale, que se livrent les entreprises à l'échelle mondiale.

La concentration des investissements au sein de la Triade

À la différence des placements financiers, ou investissements de portefeuille, les IDI visent à la création, au développement ou à la prise de contrôle d'entreprises exerçant leurs activités en dehors du territoire national. Malgré sa simplicité relative, cette définition pose de redoutables problèmes d'appréhension statistique. Ces problèmes sont de deux ordres. D'une part, tous les IDI ne laissent pas nécessairement de traces dans la balance des paiements du pays récepteur ou du pays d'origine de l'entreprise qui investit : l'investissement peut en effet être financé par recours au marché financier du pays d'accueil, ou aux marchés internationaux des capitaux, ou encore par les profits réalisés sur place par l'unité de production déjà créée. Selon le rapport de la CNUCED sur l'investissement dans le monde, un quart seulement de l'investissement réalisé par les filiales des FMN en 1996 était financé par des apports en capitaux des maisons mères.

D'autre part, toute prise de contrôle d'une entreprise existante ne suppose pas nécessairement un apport de capitaux. Les nouvelles formes d'investissement, qui se sont largement développées depuis les années 1970, permettent de dissocier le contrôle de la production de l'apport en capital, limitant ainsi les risques pris par les investisseurs

internationaux. Les statistiques disponibles, qui retracent généralement les flux transitant par les balances de paiement, sous-estiment donc très nettement l'ampleur du phénomène. Elles n'en donnent pas moins des indications précieuses sur les grandes tendances de ces investissements et sur leur composition.

L'accélération des IDI dans les années 1980

Dans les années 1950 et 1960, le taux de croissance des IDI était inférieur à celui du commerce mondial. En dépit des investissements massifs des États-Unis en Europe et en Amérique latine, l'exportation demeurait la modalité principale de la concurrence à l'échelle mondiale. Dans les années 1970, le taux de croissance des IDI rejoint celui du commerce mondial. Toutefois, cette évolution ne résulte pas tant d'une accélération des IDI que d'un ralentissement des échanges internationaux dont la croissance annuelle est revenue à un rythme de 5 % au lieu de 8 % en moyenne entre 1945 et 1970. L'irruption de la crise porte un coup au commerce mondial, à la fois parce que les marchés nationaux progressent moins vite et parce que, dans un contexte de chômage croissant, les États tendent à multiplier les obstacles aux importations (normes techniques et sanitaires, accords de restriction volontaire des exportations, etc.).

L'IDI, en revanche, n'est guère affecté par le ralentissement de la croissance. Il est vraisemblable au contraire que le processus d'internationalisation de la production se développe pendant cette période, même si les données de balance des paiements ne rendent pas bien compte de ce phénomène. L'essor spectaculaire des marchés internationaux de capitaux (voir chapitre VI) offre en effet de nouvelles possibilités de financement aux firmes de taille internationale tandis que les nouvelles formes d'investissement (notamment la sous-traitance internationale et la cession de licences) trouvent dans les économies en développement les plus dynamiques un terrain d'expérimentation privilégié [Oman, 1988].

Ce n'est qu'à partir de 1985 que les flux d'IDI s'accroissent véritablement, passant d'un rythme annuel de 60 milliards de dollars courants sur la période 1980-1985 à 200 milliards en 1989-1990. Après un recul sensible en 1991-1992, lié à la récession dans les pays industrialisés, les IDI ont repris leur progression exponentielle pour atteindre un sommet de 1 400 milliards de dollars en 2000. Malgré une nouvelle correction à la baisse lors du retournement conjoncturel de 2001-2002 (- 50 % en deux ans), ils étaient encore trois fois plus élevés en

2003-2004 que lors du précédent creux de 1991 [CNUCED, 2005]. En dollars courants, la progression moyenne des IDI mondiaux au cours des vingt dernières années (1984-2004) est de 13 % contre 6 % pour celle du commerce mondial [FMI, WEO]. Cette croissance accélérée se retrouve dans la mesure du stock des IDI. Stable et inférieur à 5 % dans les années 1960 et 1970, le rapport du stock des IDI au PIB mondial approchait 25 % en 2004. Parmi les facteurs de cette envolée, cinq semblent avoir joué un rôle majeur : la forte appréciation des monnaies japonaise et européennes vis-à-vis du dollar entre 1985 et 1995, qui a encouragé l'internationalisation des firmes de ces deux régions ; l'intensification des efforts d'intégration régionale, illustrée par la réalisation du grand marché européen et la mise en place de l'ALENA ; la croissance explosive des fusions et acquisitions dans les années 1990 (40 % par an en moyenne sur la période 1992-2000) ; l'ampleur des programmes de privatisations dans les pays en développement et en Europe de l'Est, qui se conjuguent à une libéralisation continue des régimes d'investissement ; l'attrait croissant du marché est-asiatique, et notamment du marché chinois, que l'adhésion de la Chine à l'OMC en 2001 n'a fait que renforcer (voir livre 2).

Cette accélération des IDI depuis le milieu des années 1980 confère au phénomène d'internationalisation de la production un poids désormais nettement supérieur à celui de l'internationalisation des échanges. En 2003, d'après les données rassemblées par la CNUCED [2005], le chiffre d'affaires global d'environ 900 000 filiales contrôlées par 66 000 FMN était estimé à plus de 17 100 milliards de dollars, à comparer à 9 200 milliards pour le commerce mondial de biens et services non financiers (tableau V). En fait, l'internationalisation de la production expliquerait pour une large part le dynamisme des échanges mondiaux. Environ 40 % du commerce mondial de biens et services correspondrait ainsi à des échanges « intrafirmes », autrement dit internes aux FMN, entre filiales et maisons mères et entre les filiales elles-mêmes. Au-delà des inflexions cycliques, liées au mouvement de l'activité dans les pays industrialisés, le poids de la production internationalisée dans le PIB mondial (de l'ordre de 10 % en 2003 contre 5 % en 1985) devrait continuer de se renforcer.

La prépondérance des investissements croisés entre les pôles de la Triade

L'envolée des IDI à partir de la seconde moitié des années 1980 n'a pas remis fondamentalement en cause la prépondérance écrasante des

Tableau V. — Indicateurs d'internationalisation
de la production mondiale

	1982	1990	2003	1982	1990	2003
	(Milliards de dollars)			(Indices 1982 = 100)		
Flux mondiaux d'IDI (sorties)	28	242	612	100	864	2 186
Stocks mondiaux d'IDI (sorties)	590	1 758	8 197	100	298	1 389
CA des filiales étrangères ^(a)	2 717	5 660	17 580	100	208	647
Produit brut des filiales étrangères ^(a)	636	1 454	3 706	100	229	583
PIB mondial	11 737	22 588	36 163	100	192	308
Formation brute de capital fixe	2 285	4 815	7 294	100	210	319
Export de biens et services ^(b)	2 246	4 260	9 228	100	190	411

(a) Hors maisons mères.

(b) Non factoriels.

Sources : CNUCED [2005], *Rapport sur l'investissement dans le monde*. Calculs de l'auteur.

pays industrialisés tant comme lieu d'origine que comme pôle d'accueil des IDI (tableau VI). Environ 90 % des flux mondiaux d'IDI sont originaires des trois grands pôles de l'économie mondiale (USA, Union européenne, Japon) qui accueillent de façon symétrique 70 % des IDI mondiaux. Les deux tiers environ des flux mondiaux d'IDI correspondent ainsi à des investissements croisés entre les trois pôles de la Triade.

Le fait marquant de la période est incontestablement l'internationalisation accélérée des activités productives des firmes européennes. Perceptible dès les années 1980 [de Laubier, 1993], ce phénomène devient massif dans les années 1990. Il s'explique en partie par la réalisation de l'union économique et monétaire en Europe, mais aussi et surtout par l'engouement des firmes européennes pour les stratégies de croissance externe à l'échelle mondiale en général, et sur le marché américain en particulier. L'Europe occidentale, qui était à l'origine de moins de la moitié des flux d'IDI mondiaux jusqu'au milieu des années 1980, a porté sa part à plus de 60 % à partir de 1998. Même en retirant les flux intra-européens, elle est depuis la fin des années 1980 la première source mondiale d'investissement productif international. D'après les données compilées par la CNUCED [2005], son stock d'IDI serait désormais deux à trois fois supérieur à celui des firmes américaines.

Parallèlement, le mouvement d'internationalisation des firmes japonaises, qui était plus rapide encore que celui des firmes européennes

Tableau VI. — **Structure régionale des flux cumulés d'investissements directs (IDI), tous secteurs**
(en pourcentage des entrées et sorties mondiales d'IDI)

	Entrées d'IDI		Sorties d'IDI	
	1992-2000	2001-2003	1992-2000	2001-2003
Pays industrialisés	69,4	69,5	88,8	92,0
États-Unis	22,5	12,3	19,2	20,3
Europe de l'Ouest	41,0	51,5	61,4	60,2
Japon	0,6	1,1	4,0	5,1
Autres	5,2	4,6	4,2	6,3
Pays en développement	27,6	26,7	10,9	7,2
Afrique	1,3	2,3	0,4	0,0
Amérique latine	10,3	9,2	2,5	1,5
Proche-Orient	0,5	0,7	0,2	0,4
Asie centrale	0,3	0,7	0,0	0,1
Asie du Sud et de l'Est	15,1	13,9	7,8	5,4
Europe de l'Est	2,9	3,8	0,3	0,8
Monde	100	100	100	100

Sources : CNUCED [2005], *Rapport sur l'investissement dans le monde*. Calculs de l'auteur.

dans les années 1980 (mais partait d'un niveau plus bas), s'est arrêté net dans les années 1990. Secouées par une crise économique et financière sans précédent depuis la guerre, les firmes japonaises ont fortement réduit leurs programmes d'investissements, tant intérieurs qu'internationaux, et parfois même rapatrié une partie de leurs actifs pour faire face à la pénurie de financements à domicile. L'extrême asymétrie de la position japonaise doit en outre être soulignée, ce pays demeurant remarquablement hermétique aux investissements étrangers (moins de 1 % des entrées d'IDI mondiales dans les années 1990), de la même façon qu'il reste peu accessible aux exportations de produits manufacturés du reste du monde.

Cette prépondérance des investissements croisés au sein de la Triade reflète l'homogénéisation et l'intégration croissante de l'espace économique des pays industrialisés. À l'uniformisation des comportements de consommation et des normes techniques s'ajoute la résorption rapide des obstacles physiques et réglementaires aux mouvements de capitaux. Les années 1980 et 1990 ont été marquées de ce point de vue par une réduction massive des coûts des communications, par une libéralisation généralisée des marchés financiers et par une vague

importante de déréglementations et de privatisations. Ces deux derniers phénomènes offrent de multiples opportunités aux grands groupes internationaux de pénétrer de nouveaux marchés par acquisition d'actifs, ou encore par fusions, plutôt que par la création, toujours plus risquée, de nouvelles unités de production.

La montée des services

L'un des effets les plus spectaculaires des politiques de déréglementation menées dans les pays industrialisés a été l'essor des IDI dans les services. La première génération d'IDI, principalement anglais et français, dans la première partie du siècle, visait principalement l'exploitation des ressources agricoles ou minières des empires coloniaux et de la semi-périphérie de l'économie-monde capitaliste. Après la Seconde Guerre mondiale, les IDI, principalement américains, se sont redéployés vers le secteur manufacturier, phénomène stimulé à la fois par la création du Marché commun en Europe et par les stratégies d'industrialisation de certains pays en développement, en Amérique latine et en Asie. En 1975, environ 30 % environ du stock mondial d'IDI était concentré dans les services, au lieu de 45 % dans l'industrie manufacturière et 25 % dans l'agriculture et les industries extractives.

Comme le remarquent Lafay et Herzog [1989, p. 31], le propre des services est d'être simultanément produits et consommés, autrement dit de ne pas être stockables. La seule façon d'exploiter au niveau international un avantage dans ce domaine est de s'implanter sur les marchés étrangers. La circulation internationale des services a donc tout lieu d'être dominée par l'IDI plutôt que par l'échange international, contrairement aux biens, dont la production gagne souvent à être centralisée en raison des économies d'échelle. Cela n'était pas toujours possible dans le passé du fait de l'existence de monopoles étatiques dans la plupart des branches clés de ce secteur : électricité, eau, télécommunications, transports aériens, banques, assurances.

Déréglementations et privatisations ont commencé à ouvrir ces domaines à la concurrence internationale et donc à l'IDI dans les années 1980. À cela s'ajoute l'internationalisation d'activités privées situées dans la mouvance des FMN comme les réseaux de distribution, la publicité et le conseil, ainsi que l'internationalisation d'activités comme les agences de voyages, l'hôtellerie et la restauration, les parcs de loisirs et les médias (agences de presse, chaînes de journaux et de télévisions). Comme le note Wladimir Andreff [1990, p. 31], le secteur des loisirs est devenu l'éden de la croissance des FMN. En un quart de

siècle, la part des services dans le stock mondial d'IDI a ainsi doublé, atteignant 60 % au début des années 2000, contre un tiers pour l'industrie manufacturière et 7 % pour les activités primaires [CNUCED, 2005].

La dynamique nouvelle des investissements dans les régions en développement

Contrastant avec la polarisation des investissements au sein de la Triade, les économies en développement, Europe de l'Est incluse, ne constituent qu'un pôle d'attraction mineur pour les IDI. Depuis 1970, leur part comme zone d'accueil dans les flux mondiaux d'IDI enregistre des fluctuations marquées autour d'un niveau moyen de 30 %. En termes de stock, la part de ces pays oscille entre 20 % et 30 % du stock mondial depuis 1980 avec des points hauts à la veille des crises financières de 1982-1983 et 1997-1998. Ces niveaux sont toutefois en net déclin par rapport à la situation qui prévalait avant la Seconde Guerre mondiale, puisque les deux tiers environ du stock mondial d'IDI étaient localisés en 1914 comme en 1938 dans les régions dites aujourd'hui en développement.

Cette évolution, qui répond au déclin des produits primaires déjà évoqué à propos du commerce international, met en relief le changement de nature de l'IDI au cours des dernières décennies. Jusqu'à la Seconde Guerre mondiale, la majeure partie des flux mondiaux d'investissement international était concentrée dans les secteurs agricoles et miniers. L'IDI était moins animé par une logique de concurrence entre firmes à l'échelle mondiale que par une logique de concurrence entre les nations pour l'accès aux ressources du sol et du sous-sol. La prépondérance des flux d'investissement Nord-Sud n'était alors que le reflet de la course à la constitution d'empires coloniaux ou de zones d'influence où les nations les plus puissantes pourraient trouver les ressources nécessaires à leurs industries. À la limite, l'investissement n'était pas international mais impérial, impérialiste selon l'expression rendue célèbre par Lénine. Le caractère non directement colonial des relations entre les États-Unis et l'Amérique latine à l'époque ne doit pas, de ce point de vue, faire illusion. Bien qu'indépendants, de nombreux États latino-américains constituaient déjà la chasse gardée des États-Unis, ce que résume l'exclamation du dictateur mexicain Porfirio Diaz : « Pauvre Mexique, si loin de Dieu et si près des États-Unis ! »

À cette logique impériale, qui n'a guère disparu avec la fin des empires coloniaux, s'est substituée ou plutôt juxtaposée une logique nouvelle, infiniment plus dynamique, d'intégration concurrentielle du monde capitaliste. Bien que concentrée sur les régions d'industrialisation ancienne, qui disposent des plus vastes marchés, des ressources humaines les plus productives et des équipements collectifs les plus développés, cette logique d'intégration s'étend aux économies où la dynamique capitaliste trouve un terrain favorable, une sorte de répondant interne, et dont les conditions politiques et macroéconomiques se prêtent à l'investissement à long terme. Dans ces économies, l'IDI répond aussi bien à des stratégies de pénétration des marchés locaux, souvent protégés, qu'à des stratégies d'exploitation des bas coûts de main-d'œuvre, en vue de la réexportation des produits finis vers les marchés des pays riches.

De façon significative, les économies en développement dans leur ensemble ne sont pas restées en marge de l'accélération des IDI mondiaux dans les années 1990. Elles enregistrent au cours de la période une progression des flux entrants d'IDI de 22 % par an, équivalente à celle observée dans les économies développées. Elles ont aussi mieux résisté que les économies développées au retrait global des flux d'IDI dans les années 2000, leur part dans le total des flux d'IDI grim pant à 40 % en 2004, une proportion plus en rapport avec le poids de ces économies dans la production mondiale [CNUCED, 2005]. Comme au début des années 1980 et 1990, la récession dans les pays de la Triade provoque une réorientation des flux d'investissement vers les marchés périphériques.

Le phénomène majeur des quinze dernières années est toutefois la ruée des FMN sur la Chine (Hong Kong inclus). Sur la période 2001-2004, la Chine est ainsi devenue le deuxième pays récepteur d'IDI dans le monde, après les États-Unis, mais devant le Royaume-Uni et la France, attirant à elle seule 10 % des flux mondiaux. Elle est désormais la première destination mondiale pour les investissements dans le domaine manufacturier. Hors l'ensemble formé depuis 1997 par la Chine et Hong Kong, la part des économies en développement dans l'IDI mondial est sensiblement déclinante depuis le début des années 1970 et n'atteindrait plus en moyenne décennale que 20 %.

Le phénomène traditionnel de concentration des flux d'investissement sur une poignée d'économies en développement ne s'est donc guère atténué après 1990. À la Chine, qui absorbe à elle seule le tiers des IDI vers ces économies, s'ajoute un bloc de quatre autres pays — le Brésil, le Mexique, Singapour et l'Argentine — qui attirent un autre

quart des flux. Viennent ensuite la Malaisie, la Pologne, le Chili, la Russie et la Corée du Sud, qui portent la part cumulée de ces dix pays à 70 % du total. Sur les premières années 2000, on note toutefois une nette accélération des investissements vers l'Inde, qui vient rejoindre la liste des destinations préférées des FMN.

Phénomène remarquable, une part croissante des IDI dans la région (en Chine, au Vietnam) est originaire des NPIA de la première génération (Taiwan, Corée du Sud et Singapour). La dynamique d'intégration régionale, déjà évoquée à propos des échanges commerciaux, s'appuie tout particulièrement sur ces flux intrarégionaux d'investissement qui ne se résume pas à l'emprise japonaise sur la région. En témoigne la multiplication des « triangles de croissance », qui associent les provinces limitrophes de pays différents en vue d'attirer par la conjugaison de leurs ressources les activités des FMN. Le premier triangle de ce type a été créé par l'Indonésie, la Malaisie et Singapour en 1989. Une initiative similaire a été prise par les deux premiers et la Thaïlande en 1993. Le triangle le plus dynamique est toutefois constitué par Taiwan, Hong Kong et les provinces du Sud de la Chine [Boillot et Michelon, 2000]. Jouant des complémentarités entre la production électronique de plus en plus sophistiquée de Taiwan, le faible coût de la main-d'œuvre chinoise qui en assure l'assemblage, et la logistique financière, commerciale et portuaire de Hong Kong, cette zone de 225 millions d'habitants assure à elle seule 29 % des exportations de l'Extrême-Orient.

Par contraste, l'Afrique, le Proche-Orient et l'Asie centrale n'absorbent que 3 % en moyenne des flux mondiaux d'IDI (tableau VI). Avec moins de 10 % environ des flux dirigés vers les économies en développement, ces régions restent globalement en dehors de la concurrence mondiale pour la captation des investissements directs. L'Amérique latine en revanche est redevenue dans les années 1990 une terre de prédilection pour les activités des FMN. Une grande partie des IDI réalisés dans cette région résulte toutefois d'opérations de conversions de dettes (voir livre 2) et de programmes de privatisations, autrement dit d'opportunités non renouvelables. À cela s'ajoute, dans le cas du Mexique, l'impact de la création de l'ALENA. L'Europe de l'Est a elle aussi parié à partir de 1990 sur l'engouement des FMN pour ses programmes de privatisation. De façon significative, sa part dans les flux mondiaux d'IDI en 2004 était supérieure à son poids dans le PIB mondial en valeur. L'intégration de cette zone dans l'Union européenne, commencée en 2004, devrait renforcer son attractivité pour les FMN.

Stratégies multinationales, globalisation et régionalisation

Les limites des approches monocausales

Privés d'outils théoriques du fait des impasses de la théorie néoclassique, nombre d'auteurs se sont rabattus, à partir des années 1960, sur une approche empirique de l'IDI, s'appuyant notamment sur des monographies ou des enquêtes auprès des dirigeants des FMN. Plusieurs motivations ont ainsi été mises en évidence, qui justifient la décision de produire à l'étranger plutôt que d'exporter. La première est incontestablement l'accès aux marchés. L'IDI s'analyse dans ce cas comme un moyen de supprimer des coûts de transport dissuasifs et/ou une réponse au protectionnisme de certains pays, notamment des pays en développement. Pourtant, s'il en était ainsi, l'abaissement continu des coûts de transport sur longue période et la tendance au désarmement douanier, notamment entre pays industrialisés, auraient dû se traduire par un déclin des IDI. Or, il n'en est rien.

Une autre interprétation, avancée dans les années 1970, met l'accent sur les différences de coûts salariaux (et de législation du travail) d'un pays à l'autre. L'IDI ne viserait pas dans ce cas à créer une filiale relais dont la production serait tournée vers le marché intérieur du pays d'accueil, mais une filiale atelier, destinée le plus souvent à l'assemblage de produits finis dans les zones à bas salaires en vue de la réexportation vers les marchés des pays riches ensuite. Si elle rend compte assez bien de nombre d'investissements dans les pays en développement (en particulier en Extrême-Orient et au Mexique), cette explication n'est guère valable par définition pour les IDI croisés entre pays industrialisés, dont on a vu qu'ils constituent la grande majorité des IDI, malgré l'exception que constitue l'existence de zones à bas salaires en Europe : Mezzogiorno, Espagne, Portugal, Grèce, Allemagne de l'Est, etc.

L'approche par les écarts de coûts, qui peut s'appliquer aussi bien aux différences de fiscalité, de systèmes d'incitation ou d'infrastructures, a trouvé un prolongement inattendu avec le passage, au début des années 1970, à un régime de taux de changes flottants. Élément d'incertitude majeur pour les exportateurs, l'instabilité des changes peut conduire les entreprises à s'implanter directement sur les marchés qu'elles fournissent. Les mouvements prolongés d'appréciation de telle ou telle monnaie peuvent aussi conduire les firmes

nationales à délocaliser leur production vers des zones ou pays à monnaie faible, d'autant plus que cela permet l'acquisition à bon prix des actifs locaux. Une partie substantielle des IDI japonais après 1985 résulterait ainsi de la forte appréciation du yen par rapport au dollar et aussi par rapport aux monnaies européennes.

L'influence des taux de change sur les IDI ne se limite pas du reste au dernier quart de siècle, en dépit des fortes fluctuations des taux de change nominaux qui ont caractérisé cette période. Avant même l'effondrement du système de Bretton Woods, les différentiels d'inflation et le caractère souvent artificiel des parités fixées après la guerre étaient la cause d'importantes variations des taux de change réels. La surévaluation du dollar dans les années 1950 et 1960 a pu ainsi encourager les investissements américains en Europe, conjointement au désir d'être présent dans le Marché commun que certains soupçonnaient déjà de pouvoir se transformer en « forteresse Europe ». Là encore, pourtant, cette approche ne saurait rendre compte que d'une partie des IDI. Elle n'explique pas, par exemple, l'ampleur des IDI croisés entre pays européens. La faiblesse des monnaies, si elle peut rendre certains actifs plus attractifs, affecte aussi négativement la valeur des profits locaux en monnaie internationale. On voit mal enfin comment une décision aussi lourde de conséquences que celle d'investir à l'étranger pourrait se fonder uniquement ou même principalement sur des mouvements aussi difficilement prévisibles que ceux des taux de change.

Du cycle du produit à l'internalisation

Une autre approche met en évidence le rôle des écarts technologiques entre nations comme déterminant de l'IDI. Les firmes des pays réalisant les plus grands investissements en recherche-développement (RD) tendent à exploiter les innovations qu'elles produisent par des investissements à l'étranger. Systématisée par Raymond Vernon [1966], cette théorie est connue sous le nom de cycle du produit. Dans un premier temps, l'innovation, qu'elle porte sur les produits ou sur les procédés de production, est testée et diffusée sur le marché intérieur du pays où elle est produite. Au fur et à mesure que la production se banalise, le nombre de producteurs s'accroît et la concurrence s'accroît sur le marché national, incitant les entreprises à chercher de nouveaux débouchés à l'exportation. Dans un troisième temps, la montée du risque d'imitation par des concurrents étrangers encourage les entreprises du pays originaire de l'innovation à investir sur les

marchés étrangers, tant pour conserver la maîtrise du marché que pour profiter de coûts salariaux moins élevés. Par la suite, la production est abandonnée sur le marché d'origine, dont la demande est désormais satisfaite par l'importation, en provenance notamment des filiales des firmes nationales produisant à l'étranger.

Conçue pour rendre compte des IDI américains à l'époque où l'avance technologique des États-Unis n'était guère contestée, cette théorie a perdu, avec le rattrapage des États-Unis par l'Europe et le Japon, une partie de son pouvoir explicatif global. Mais son principe général demeure valable au niveau sectoriel ainsi que dans le cas des relations Nord-Sud, pour lesquels les écarts technologiques continuent de jouer un rôle clé dans la configuration des échanges comme des flux d'IDI.

La théorie du cycle du produit soulève cependant une difficulté majeure, qui est à l'origine de nouveaux développements théoriques. L'entreprise innovatrice ne substitue en effet l'IDI à l'exportation que lorsqu'elle est menacée par des concurrents locaux. Reste à savoir pourquoi elle préfère prendre le risque d'un investissement, donc d'une immobilisation de capitaux, plutôt que de négocier la cession de licences aux entreprises étrangères intéressées par le nouveau produit ou le nouveau procédé de production. Facile à mettre en œuvre, peu coûteuse, la cession de licence est susceptible de rapporter davantage de redevances que les profits toujours aléatoires d'un investissement productif. Elle présente cependant l'inconvénient majeur d'aider l'entreprise licenciée à devenir un concurrent redoutable pour le cessionnaire, qui risque demain d'être concurrencé sur son propre marché. Les exemples abondent d'entreprises, souvent japonaises, ayant acquis des technologies étrangères par achat de licences dans les années 1950 et 1960, qui ont pu vingt ou trente ans plus tard racheter leurs anciens cessionnaires.

Il apparaît ainsi que les entreprises disposant d'avantages spécifiques ont le plus souvent intérêt à les préserver et donc à assurer elles-mêmes leur exploitation internationale, sauf à pouvoir s'assurer la maîtrise de la technologie cédée, à se protéger efficacement du piratage ou à garder toujours une longueur d'avance en matière d'innovation. À la limite, l'entreprise a intérêt à internaliser tout actif lui offrant un avantage compétitif majeur, autrement dit à bloquer sa diffusion sur le marché. Elle agit ainsi aussi bien pour ses cadres ou ses chercheurs les plus compétents ou créatifs, pour lesquels se développe un « marché du travail » interne à la firme que pour ses produits et procédés de production, voire pour ses marques. L'internationalisation apparaît ainsi

liée à l'internalisation comme réponse aux imperfections du marché dans un contexte de concurrence oligopolistique [Dunning, 1988]. L'ampleur du commerce intrafirme au niveau mondial trouve ainsi une explication convaincante, de même que les IDI croisés entre pays industrialisés, conséquence de cette internalisation multinationale [Andreff, 1990].

Des stratégies multinationales aux stratégies globales

Le terme de multinationalisation visait à décrire l'implantation des firmes sur plusieurs marchés nationaux, sans nier pour autant l'origine généralement mononationale des firmes en question. Il reste cependant en deçà du phénomène de globalisation ou encore de mondialisation des activités productives. Une distinction essentielle a été proposée sur ce point par Michael Porter [1982]. Elle oppose les stratégies multinationales pratiquées par les FMN dans les années 1960 et les stratégies globales développées plus récemment par certaines d'entre elles. Les premières consistent à produire sur plusieurs marchés nationaux des biens adaptés à chaque marché. La production des filiales n'est donc pas spécialisée. Chaque filiale est un centre de profit en soi qui entretient des relations verticales avec la maison mère mais non avec les autres filiales.

À l'inverse, la stratégie globale vise à unifier la gamme des produits au niveau mondial et à faire de chaque filiale une unité spécialisée dans la fabrication d'un composant particulier du produit fini. On retrouve là ce que Bernard Lassudrie-Duchêne [1982] a appelé la décomposition internationale des processus productifs, qui peut du reste aussi bien s'appuyer sur un réseau de sous-traitants. La coordination de la production au niveau mondial est assurée par la maison mère, qui centralise les activités de RD. La localisation de la production entre les différents pays est effectuée en fonction des avantages comparatifs de chacun et de considérations logistiques. De façon remarquable, les tendances à la baisse du coût des transports et à la libéralisation des échanges, qui ne semblaient guère compatibles avec l'essor des IDI dans les approches traditionnelles, trouvent naturellement leur place dans l'analyse de la globalisation. L'une et l'autre facilitent en effet les relations horizontales entre les unités de production localisées dans des nations différentes. De même, l'existence de rendements croissants, qui ne semblait guère plaider pour l'IDI dans les approches traditionnelles, joue un rôle clé dans le cadre des stratégies globales, la production de

chaque composant pour le marché mondial pouvant être centralisée dans une unité unique.

Selon Porter [1988], l'entreprise est mondialisée lorsqu'elle organise ses opérations tout au long de la chaîne allant de la RD, de l'innovation et du financement, en passant par la production et la distribution, jusqu'aux ventes finales, de façon à maximiser sa rentabilité à l'échelle mondiale. Pour Robert Reich [1991], le phénomène de mondialisation porte en lui les germes de la disparition de la nationalité des firmes. L'ancienne FMN, organisée de façon pyramidale et contrôlée depuis son siège central à New York, Tokyo ou Londres, s'efface désormais devant une structure mondiale en forme de réseau dans laquelle la propriété du capital importe moins que la capacité à mobiliser et à combiner les compétences de manipulateurs de symboles (conseillers en organisation, conseillers financiers, chercheurs, ingénieurs, informaticiens, experts en marketing, publicitaires, etc.) de toutes nationalités, en vue de réaliser des projets complexes. La multiplication des alliances stratégiques entre firmes, tout particulièrement dans les secteurs de haute technologie, s'inscrirait dans cette tendance [Mucchielli, 1991].

Globalisation et régionalisation

Ces approches ont fait l'objet de nombreuses critiques. On peut tout d'abord émettre des doutes sur la portée réelle du processus de transnationalisation des firmes en observant que ce que l'on appelle par abus de langage des FMN demeure dans son immense majorité des entreprises nationales déployant des activités à l'étranger. Dans la plupart des cas, la majeure partie des activités des FMN restent concentrées sur leurs territoires d'origine, le contrôle du capital demeure très largement national, de même que les postes de direction de l'entreprise. Enfin, le cœur de la RD, activité stratégique par excellence, est réalisé sur le territoire national de l'entreprise.

Une autre critique majeure des approches en termes de globalisation insiste sur le caractère largement régional de l'IDI. Cela est particulièrement vrai pour l'Europe, dont le stock d'IDI correspond pour plus de moitié à des investissements croisés entre pays ouest-européens. Cela peut sembler inexact pour les firmes américaines, qui investissent principalement en Europe, et pour les firmes japonaises, qui investissent principalement aux États-Unis. Ces mesures sont cependant faussées par le caractère morcelé de l'ensemble européen, qui s'oppose aux dimensions considérables des marchés intérieurs

américain et japonais. Comme le fait remarquer l'hebdomadaire *The Economist*, dans un dossier consacré aux FMN [1993], une mesure pertinente de la régionalisation des activités productives doit prendre en compte non seulement les flux d'IDI mais aussi les activités des FMN sur leurs propres marchés intérieurs qui, dans le cas des États-Unis et du Japon, s'apparentent à de véritables marchés régionaux.

Vu sous cet angle, le phénomène de polarisation régionale des activités des FMN prend une tout autre dimension. La tripartition de l'espace économique international, déjà observée en ce qui concerne les flux d'échanges commerciaux, conserve toute sa pertinence au niveau de l'investissement et des réseaux de production. Le continent américain dans son ensemble demeure ainsi le champ d'action privilégié des firmes américaines, dont la position dominante sur les marchés de l'ALENA et de l'Amérique du Sud n'est guère remise en cause. De même, l'ensemble Japon-NPIA-ASEAN absorbe la majeure partie des investissements des firmes japonaises, qui dominent les flux d'IDI dans cette région du monde. L'Union européenne est encore plus nettement autocentrée et domine déjà les flux d'IDI vers les pays d'Europe de l'Est, auxquels s'ajoutent quelques bastions excentrés comme l'Inde et les rares pays africains attirant les FMN (Maroc, Nigeria, Ghana...).

Ces critiques mettent en évidence l'importance persistante de l'ancrage national des firmes et la pertinence du niveau régional dans l'analyse de la structuration de l'espace économique international. Malmenée par les tendances à la globalisation, aspirant parfois à se fondre dans des ensembles régionaux plus vastes, l'instance nationale continue d'occuper une place essentielle dans l'économie mondiale contemporaine. Cette influence persistante, elle la doit non seulement à la solidité des liens forgés par l'histoire et la culture, mais aussi à la puissance organisatrice et régulatrice des États. Celle-ci est certes limitée dans certains domaines traditionnels par les tendances contraignantes à la libéralisation et à la déréglementation, elles-mêmes sous-produits de la mondialisation. Elle tend toutefois à se redéployer vers la mise en valeur des ressources humaines et de l'environnement logistique des firmes, condition essentielle d'attraction des investissements (et donc de l'emploi) sur le territoire national.

La portée du processus de globalisation ne doit pas être sous-estimée pour autant. S'il est vrai, comme le note Julien Savary [1991], que toute stratégie globale n'est pas nécessairement mondiale, la prépondérance des stratégies régionales ne doit pas masquer la multiplication des réseaux d'alliance entre firmes originaires de blocs régionaux

différents, ni même le développement rapide des IDI croisés entre les trois blocs, à l'exception du marché japonais, toujours fermé.

Dans un monde où les effets d'échelle et de masse jouent un rôle déterminant, aucune entreprise majeure ne peut se permettre d'ignorer longtemps le marché intérieur de ses concurrents sous peine de se retrouver à terme en position d'infériorité. Les stratégies concurrentielles des grandes firmes les amènent ainsi à chercher des partenaires sur chacun des marchés de la Triade de façon à exploiter les opportunités créées par les différentiels de conjoncture et à contrer toute expansion trop rapide d'un de leurs concurrents directs. Répondant à une vocation profonde et ancienne du capitalisme, la mondialisation ne doit pas être pensée comme un état mais comme un processus, susceptible, certes, de s'enrayer au niveau régional en cas de crise majeure entre les trois pôles de la Triade, mais aussi de transcender à terme la tripartition économique du monde actuellement en vigueur.

VI / Globalisation financière et instabilité monétaire

S'il est un domaine où le capitalisme a pu s'affranchir totalement des contraintes et des pesanteurs du temps et de l'espace, c'est bien celui de la finance. Cette mobilité du capital sous sa forme monétaire n'est pas un phénomène nouveau. Dès le Moyen Âge, on l'a vu, la lettre de change permettait de réaliser des transferts de fonds importants par simple jeu d'écriture. Accompagnant l'expansion internationale des échanges, le crédit pouvait n'être à l'origine qu'un simple report dans le temps et l'espace du règlement des transactions commerciales. Très vite, cependant, la fonction financière est devenue autonome par rapport à la sphère marchande. Pour l'élite des banquiers européens du Moyen Âge comme de la Renaissance, les besoins de financement des États offraient en effet des opportunités de profit autrement plus attrayantes que le financement de l'activité courante. De même, la majeure partie des mouvements financiers internationaux à la veille de la Première Guerre mondiale consistait en souscription d'emprunts à long terme émis par les États des pays tentant de s'industrialiser.

L'essor de la finance internationale après 1945 présente de ce point de vue des caractéristiques particulières. La multiplication des défauts de paiement et des cas de répudiation de dettes de la part de débiteurs souverains entre les deux guerres, de la Russie à l'Amérique latine, a encouragé la mise en place d'un système de financement multilatéral public, géré par les institutions de Bretton Woods. Mais parallèlement, les contradictions de la politique financière américaine devaient entraîner la formation d'un marché international des capitaux privés. La croissance exponentielle de ce marché à partir des années 1960 n'était guère compatible, en retour, avec le maintien du régime des

parités fixes promu par les accords de Bretton Woods. L'effondrement de ce régime, au début des années 1970, a progressivement fait tomber toutes les résistances à une libéralisation complète des mouvements de capitaux. Combinées à la révolution des communications, les politiques de déréglementation ont renforcé en retour le processus de globalisation financière — autrement dit, l'émergence d'un réseau financier global, fonctionnant en continu sur la quasi-totalité des fuseaux horaires — et sa contrepartie nécessaire, l'instabilité monétaire.

Les trois temps de la globalisation financière

Louée aujourd'hui par l'ensemble des dirigeants de la Triade, l'intégration mondiale des marchés de capitaux n'avait pas été prévue par les accords de Bretton Woods. Le principe de convertibilité des monnaies, posé par les statuts du Fonds monétaire international (FMI), concernait exclusivement les paiements nécessaires au règlement des transactions courantes. Le contrôle des mouvements de capitaux, jugé indispensable après les désordres de l'entre-deux-guerres, était explicitement autorisé par l'article VI. La globalisation financière peut dès lors s'analyser comme un processus de contournement des règles instaurées par les États les plus développés dans le cadre d'un système multilatéral de régulation de l'économie mondiale. De façon significative, elle a reçu ses impulsions majeures des dysfonctionnements des relations économiques internationales dans la seconde moitié du ^{xx}e siècle : sorties incontrôlées de capitaux des États-Unis dans les années 1960, chocs pétroliers des années 1970, endettement massif des États-Unis et crise de la dette des économies en développement dans les années 1980.

L'émergence du marché des eurodollars

Le système financier mis en place après la Seconde Guerre mondiale est pour l'essentiel un système de financement public, bilatéral et multilatéral, des déséquilibres des paiements internationaux. La composante bilatérale du système fonctionne selon des lignes hiérarchiques et politiques précises : des États-Unis, puissance dominante, vers leurs alliés européens et asiatiques exposés à la menace communiste (plan Marshall, plan Truman, aide massive à la Corée du Sud et à Taiwan, plus tard au Sud-Vietnam, financement des troupes stationnées dans les pays membres de l'OTAN, financement de la guerre de Corée, etc.) ; des pays industrialisés vers leurs anciennes colonies devenues

indépendantes. Le financement multilatéral est géré par le FMI et la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD, mieux connue sous le nom de Banque mondiale). Ces organisations ont vocation, l'une à financer les déséquilibres temporaires des balances des paiements, moyennant un droit de regard sur les politiques économiques, l'autre à financer la reconstruction des pays détruits par la guerre et le développement économique des pays nouvellement indépendants.

À cette finance officielle, prépondérante, s'ajoutent des flux encore modestes de capitaux privés : investissements directs et crédits commerciaux, souvent garantis par les États des pays exportateurs. En l'absence d'un marché international des capitaux de taille significative, les possibilités de financement extérieur pour les pays en déficit se limitaient pratiquement aux possibilités de tirage sur le FMI et d'emprunt auprès de la Banque mondiale. Dans ces conditions, les déficits courants, tant des pays développés qu'en développement, ne pouvaient guère prendre des proportions alarmantes, ni même s'accumuler sur plusieurs années. De fait, ils étaient généralement contenus en deçà de 1 % du PIB, proportion fort modeste au regard des développements ultérieurs.

Ce dispositif interétatique subit, à partir des années 1960, la concurrence du marché des eurodollars. Celui-ci trouve son origine anecdotique dans le souci des autorités soviétiques, dans le contexte de guerre froide des années 1950, de faire fructifier leurs réserves en dollars sans avoir à les placer sur le marché financier américain. C'est toutefois l'ampleur des sorties de capitaux américains qui constitue la cause structurelle de l'essor spectaculaire de ce marché dans la seconde partie des années 1960. Le déficit croissant de la balance des capitaux américaine pendant cette période résulte de la conjugaison de trois éléments : les investissements massifs des firmes américaines à l'étranger, en Europe notamment ; le plafonnement des taux d'intérêt par la réglementation Q, qui encourage les emprunts étrangers sur le marché américain et décourage les dépôts aux États-Unis ; le financement de la guerre du Vietnam. Pour freiner ces sorties de capitaux, les autorités américaines ont introduit en 1963 une taxe sur les emprunts des non-résidents (*Interest Equalizing Tax*). Celle-ci a eu pour effet de déplacer la demande de financements en dollars du marché américain vers les euromarchés, où les filiales des banques américaines pouvaient opérer en toute liberté.

L'offre de dollars sur ces marchés émane, d'une part, des institutions et des firmes américaines découragées par le niveau très faible des taux

d'intérêt aux États-Unis, d'autre part, des Banques centrales du reste du monde, qui y placent leurs réserves de change en dollars. La demande peut émaner des FMN comme des États souhaitant financer leurs déficits ou encore d'entreprises nationales opérant avec la garantie de leurs autorités de tutelle (cas d'EDF en France dans les années 1970 et de nombreuses entreprises publiques de pays en développement). L'attrait de ces marchés tient au fait qu'ils ne sont soumis à aucune régulation, ni de la part du *Federal Reserve Board* (le FED), la Banque centrale des États-Unis, qui ne peut agir sur des opérations réalisées en dehors du territoire américain, ni de la part des Banques centrales des pays où sont installées les eurobanques, qui n'ont pas pouvoir d'agir sur des opérations réalisées dans une monnaie autre que celle qu'ils émettent.

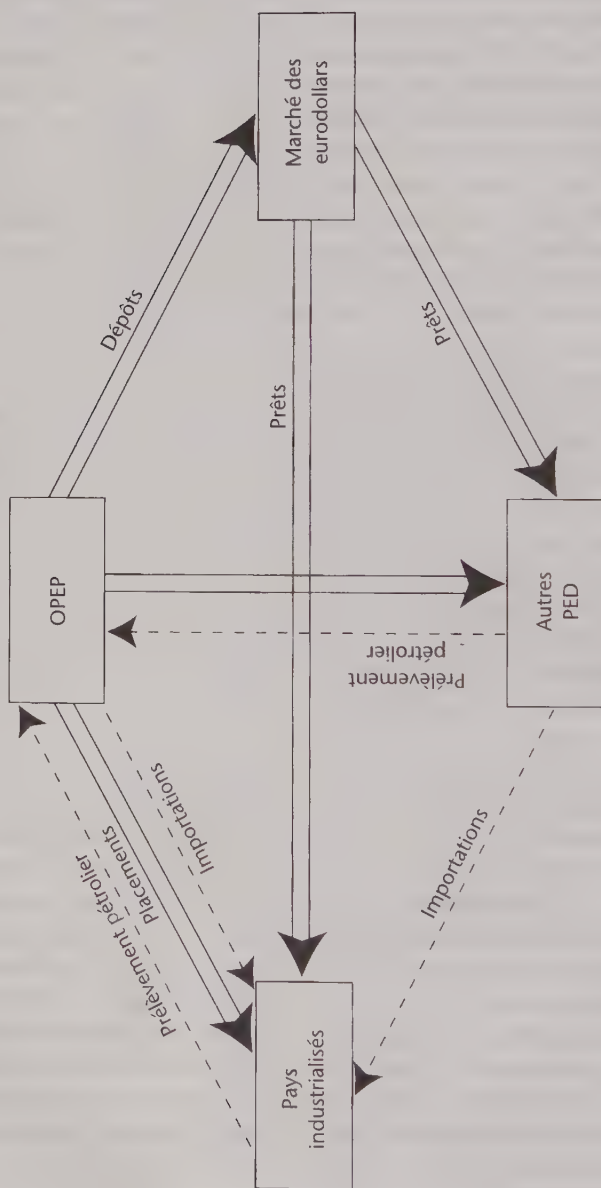
Échappant à tout contrôle étatique, non contraintes de constituer des réserves obligatoires, les eurobanques — autrement dit les banques travaillant en dollars sur le sol européen, et par extension, les xénobanques, banques travaillant en toutes monnaies en dehors de leurs territoires d'émission — peuvent offrir des rémunérations élevées à leurs déposants et des taux compétitifs à leurs clients sans pour autant réduire leurs marges bénéficiaires. Comme on le verra plus loin, les contradictions du système monétaire et financier interétatique sont largement à l'origine de l'émergence d'une sphère financière privée qui a progressivement dépossédé les États de la plupart de leurs prérogatives dans ces domaines.

Le recyclage des pétrodollars et la crise de la dette

Phénomène marginal dans les années 1960, les marchés des eurodollars — et plus généralement des xénomonnaies (euromarks, asiadollars, etc.) — sont devenus avec les chocs pétroliers le foyer de la finance internationale. Le quadruplement du prix du pétrole à la suite de la guerre du Kippour en 1973 et son triplement à l'occasion de la révolution iranienne (1979) et de l'offensive irakienne contre l'Iran (1980) ont profondément bouleversé en effet la configuration des flux financiers internationaux. Le renversement des termes de l'échange au profit des pays pétroliers s'est traduit par la formation dans la zone OPEP, principalement dans les pays du golfe Persique, d'un surplus cumulé des échanges courants d'environ 360 milliards de dollars en huit ans (1974-1981).

Près de la moitié de ces ressources fut placée en dépôts liquides dans les banques occidentales. Le solde fut investi dans les pays de l'OCDE

Le recyclage des pétrodollars dans les années 1970



→ Flux financiers

- - - - - Flux commerciaux (la flèche indique le sens des paiements)

(40 %), prêté à d'autres pays en développement (15 %) ou avancé aux organisations internationales (5 %) [Aroyo et Fouet, 1985]. Les dépôts liquides furent transformés par les eurobanques en crédits à moyen et long termes aux pays en développement, et dans une moindre mesure aux pays de l'Est. Certains États européens eurent aussi recours à ce marché pour financer des politiques de relance budgétaire. Le recyclage des pétrodollars par le système bancaire international pendant cette période a ainsi permis d'amortir l'effet récessif sur l'économie mondiale du transfert de ressources considérables vers des pays à faibles populations et donc à faible capacité d'absorption.

L'extrême liquidité des euromarchés après 1973 ne pouvait manquer d'influencer les comportements financiers des intervenants sur ces marchés. Du côté des banques, une concurrence farouche s'est engagée non seulement pour la captation des dépôts, mais aussi pour la recherche d'emprunteurs potentiels. La faiblesse des taux d'intérêt et le niveau élevé des prix mondiaux des produits de base exportés par les pays en développement rendaient les emprunts particulièrement attractifs pour de nombreux pays en développement. Certes, tous n'eurent pas le privilège d'être sollicités par les banques. Celles-ci concentrèrent leurs efforts de prospection sur les pays dotés de ressources naturelles importantes ou dont les exportations de produits manufacturés suivaient une courbe nettement ascendante.

La plupart des pays d'Amérique latine, certains pays d'Asie, comme la Corée du Sud ou les Philippines, et une petite poignée de pays africains, notamment des pays pétroliers, purent ainsi jouir de la manne financière, pour le meilleur et pour le pire. Le meilleur, lorsque les fonds empruntés furent affectés au financement de projets d'investissement rentables, susceptibles d'accroître l'offre d'exportations ou de réduire les importations (cas de la Corée du Sud). Le pire, lorsque les entrées de devises servirent à accroître la consommation de produits importés (par exemple au Chili), à financer les dépenses courantes des États (Nigeria), les dépenses d'armement (Irak), des investissements non rentables (Algérie) ou à alimenter la fuite des capitaux (Argentine).

L'attrait des euromarchés pour les pays en développement était d'autant plus grand qu'ils leur permettaient de court-circuiter l'activité d'intermédiation de la Banque mondiale, dont la surveillance rigoureuse quant à l'usage des fonds et la réalisation des projets qu'elle finance pouvait heurter la susceptibilité de certains gouvernants. À l'inverse, les banques commerciales avaient le bon goût de ne s'intéresser que modérément à l'affectation finale des sommes empruntées,

ne doutant pas que des États souverains trouveraient toujours les moyens d'honorer leurs engagements.

Cette obsession du profit à court terme, non tempérée par la surveillance des autorités monétaires, devait se heurter au retournement de la politique monétaire américaine à la suite du second choc pétrolier. La seconde « révolution d'Octobre » (1979), comme certains observateurs se sont plu à la qualifier, visait à briser l'inflation aux États-Unis et à mettre un terme à la spoliation des créanciers, victimes des taux d'intérêt réels négatifs pratiqués dans les années 1970. Elle eut pour effet de porter les taux d'intérêt à des niveaux sans précédent — près de 20 % pour les taux courts en 1980 et 1981. Pour les pays en développement, cela signifiait, à encours de dette constant, un triplement des charges d'intérêt sur les emprunts contractés sur les euromarchés, par rapport aux taux en vigueur dans les années 1975-1977.

À ce choc monétaire s'ajoutèrent les conséquences de la récession mondiale provoquée par les effets combinés du second choc pétrolier et du resserrement monétaire aux États-Unis. La contraction des marchés d'exportation et l'effondrement des prix des matières premières intervinrent précisément au moment où les charges d'intérêt s'accroissaient de façon démesurée, ne laissant d'autre choix aux pays en difficulté qu'un ajustement récessif immédiat ou une fuite en avant dans l'endettement à court terme. C'est cette dernière option que choisirent la plupart des gouvernements, rarement prompts à renoncer à la facilité, tout particulièrement en Amérique latine.

Les vannes du crédit ne restèrent pas longtemps ouvertes cependant, le temps pour les banques de prendre conscience de l'ampleur des risques auxquels elles s'étaient exposées. Conjuguée à l'arrêt du recyclage pour cause d'épuisement des excédents de l'OPEP, cette prise de conscience tardive les a unanimement conduites à stopper brutalement tout crédit aux pays en développement, provoquant par là même la cessation de paiements qu'elles redoutaient. En août 1982, le Mexique faisait part le premier de son incapacité d'honorer ses engagements, ouvrant la crise de la dette.

Les déséquilibres Nord-Nord et l'essor de la finance directe

La crise de l'économie internationale de crédit privé fondée sur le recyclage des pétrodollars devait entraîner, dans les années 1980, un recentrage de la finance internationale sur les flux financiers Nord-Nord. En fait, la crise de la dette des pays en développement fut tout autant l'une des causes de cette évolution que sa conséquence. Le

revirement de la politique monétaire américaine après 1979 eut en effet un impact d'autant plus profond sur le système financier international qu'il s'est accompagné, avec l'élection de Ronald Reagan, d'un gonflement spectaculaire du déficit budgétaire américain. De 0,5 % du PNB en moyenne sur la période 1977-1981, le déficit des administrations publiques passe à 3,5 % du PNB de 1982 à 1986 (5 % pour les comptes de la seule administration centrale).

Compte tenu du poids de l'économie américaine, une telle ponction sur les marchés de capitaux ne pouvait que faire bondir les taux d'intérêt à long terme, provoquant l'éviction des débiteurs de moindre réputation financière. Le taux d'intérêt réel sur les obligations en dollars à long terme, qui avait chuté de 3 % en moyenne sur la période 1960-1972 à 0,5 % de 1972 à 1980, grimpa jusqu'à 9 % en 1983 avant de se détendre progressivement par la suite.

Tandis que les États-Unis se substituaient aux économies en développement comme premier pôle débiteur sur les marchés financiers mondiaux, l'Allemagne de l'Ouest et le Japon prenaient la place de l'OPEP comme pourvoyeurs de fonds. Les formes de cette finance Nord-Nord diffèrent cependant profondément de l'économie d'endettement dite Sud-Sud (car alimentée principalement par l'OPEP) qui avait dominé les années 1970. La crise du compartiment bancaire des euromarchés donna lieu en effet à un vaste mouvement de désintermédiation bancaire. Contraintes de réduire leur exposition au risque (de défaut, de change, de taux d'intérêt...), les banques ont délaissé dans une certaine mesure l'intermédiation classique (transformation de dépôts à court terme en crédits à long terme) pour se consacrer au compartiment financier des marchés internationaux de capitaux [Bourguinat, 1987].

Aux eurocrédits des années 1970 a succédé ainsi un retour en force de la finance directe, expression désignant le financement par émission et placement de titres sur les marchés financiers. La notion de titrisation décrit cette prépondérance nouvelle des émissions de titres — obligations internationales classiques émises pour le compte d'un emprunteur étranger sur la place financière et dans la monnaie du pays prêteur, euro-obligations libellées dans une monnaie différente de celle de la place où elles sont émises, actions internationales — dans l'activité des marchés. À quoi s'ajoute la transformation d'anciennes créances bancaires en titres négociables, technique qui a permis aux banques d'accélérer leur désengagement à l'égard des pays en développement après l'irruption de la crise de la dette.

La caractéristique principale de cette logique de titrisation est la diffusion du risque qu'elle permet. Diffusion numérique tout d'abord,

Tableau VII. — Dimension et structure des marchés financiers en 2004

(en pourcentage du PIB)

	Capitali- sation boursière	Encours obligataires			Actifs des banques commerciales	Total
		Public	Privé	Total		
	(1)			(2)	(3)	(1) + (2) + (3)
Monde	91	56	85	142	121	354
États-Unis	139	47	145	192	66	397
Japon	125	146	50	196	155	476
Union européenne						
à 15	76	59	98	157	180	413
Royaume-Uni	134	32	83	115	233	483
Allemagne	43	50	115	165	126	334
France	70	59	91	150	229	444
Italie	47	101	81	182	137	366
Économies en développement ^(a)	52	24	14	37	82	171
Asie	79	22	23	45	127	251
Afrique	65	13	5	18	60	143
Amérique latine	42	37	11	48	46	137
Proche-Orient	14	1	2	3	66	83
Europe de l'Est	12	28	3	31	27	70

(a) Y compris Hong Kong, Singapour, Taiwan, la Corée du Sud et Israël.

Sources : FMI, *Global Financial Stability Report*, septembre 2005. Calculs de l'auteur.

puisque le risque de défaut des emprunteurs cesse d'être concentré sur un petit nombre de banques multinationales en relation étroite les unes avec les autres. Diffusion qualitative ensuite, puisque chacune des composantes du risque afférant à un titre particulier peut donner lieu à la création d'instruments spécifiques de protection négociables sur un marché : contrats à terme pour se prémunir du risque de change, contrats de taux d'intérêt pour faire face au risque de variation des taux, marchés d'options négociables, etc. Cette prolifération des instruments financiers et des marchés dérivés donne aux marchés internationaux de capitaux l'allure d'une foire aux risques, selon l'expression de Charles Goldfinger [1986].

Ces innovations financières en chaîne n'auraient sans doute pas été possibles sans la vague de déréglementation des marchés financiers.

Partie des États-Unis et du Royaume-Uni, celle-ci s'est propagée à l'ensemble du monde industrialisé dans les années 1980. Ce processus, qui a tendance à s'auto-entretenir, consiste, au niveau national, à libérer la concurrence entre les institutions financières en effaçant les frontières entre les différentes catégories d'institutions (banques de dépôt, banques d'affaires) et en limitant les contrôles et réglementations concernant l'activité bancaire (plafonnement ou fixation administrative de certains taux d'intérêt, encadrement du crédit, etc.). Au niveau international, la déréglementation vise principalement le démantèlement progressif des entraves aux mouvements de capitaux et aux opérations en devises.

Désintermédiation, déréglementation et décloisonnement (les « trois D ») des marchés ont ainsi été les moteurs du processus de globalisation financière dans les années 1980. Ils témoignent tous trois d'une retraite en ordre dispersé des États devant la puissance de la dynamique d'intégration financière lancée dans les années 1960. Ne pouvant lutter contre la masse énorme de capitaux spéculatifs circulant sur les marchés mondiaux, les États se sont les uns après les autres résignés à composer avec cette réalité nouvelle en créant les conditions susceptibles de maintenir ou d'attirer les capitaux chez eux. Ils ont dû pour cela non seulement supprimer les entraves à leur circulation internationale mais aussi renoncer à la majeure partie de leurs prélèvements fiscaux sur les revenus du capital.

Un corollaire nécessaire : l'instabilité monétaire

Le triangle d'incompatibilité de la politique monétaire

L'essor de la finance internationale privée à partir des années 1960 n'était guère compatible avec le maintien du régime des parités fixes mis en place par les accords de Bretton Woods. La défense d'une parité fixe n'est en effet possible, dans une économie de taille normale, que dans un contexte de mobilité restreinte des capitaux, sauf à renoncer à toute autonomie de la politique monétaire. Dès lors, en effet, que les capitaux sont libres de circuler d'une place financière à l'autre en fonction des rendements offerts sur les différentes monnaies et des anticipations de change, la politique monétaire est contrainte de choisir entre le flottement de la monnaie et l'affectation du taux d'intérêt à la défense du taux de change. Dans le premier cas, elle se résout à l'instabilité du taux de change ; dans le second, elle se prive

d'un instrument précieux — le taux d'intérêt — pour la réalisation d'objectifs internes (régulation du crédit et de l'activité). Dans un cas, elle laisse le taux de change assurer l'équilibre des paiements extérieurs au prix d'une incertitude accrue sur les prix des échanges ; dans l'autre, elle fait porter aux variables réelles de l'économie (demande, activité, emploi) le prix de l'ajustement des comptes extérieurs. Le tableau VIII résume les conditions de cet arbitrage tridimensionnel entre ouverture financière, stabilité des changes et autonomie de la politique monétaire, connu sous le nom de « triangle d'incompatibilité ».

Tableau VIII. — L'arbitrage triangulaire de la politique monétaire

Objectifs choisis	Objectif sacrifié	Illustration
• Stabilité des changes • Autonomie de la politique monétaire	Ouverture financière	• Bretton Woods (1944-1971) • Chine (depuis 1994)
• Autonomie de la politique monétaire • Ouverture financière	Stabilité des changes	• États-Unis, Japon (depuis 1973) • RU (depuis 1992) • Zone euro (depuis 1999)
• Stabilité des changes • Ouverture financière	Autonomie de la politique monétaire	• SME (1979-1999) • Argentine (1991-2001)

La relative stabilité des taux de change observée dans les années 1950 et 1960 correspond ainsi à une phase très particulière de l'histoire financière : celle de la prépondérance d'un système de financement international public et de la répression organisée de la finance privée. De façon significative, elle est contemporaine de l'apogée du système de l'État-providence dans la plupart des démocraties occidentales, autrement dit d'un système où la logique de marché est largement encadrée par les interventions publiques, au quadruple niveau de la gestion conjoncturelle, de la concurrence et de la formation des prix, de la distribution des revenus et de la protection sociale. D'une certaine façon, le système monétaire et financier international élaboré après la guerre ne fait que transposer au niveau international les principes organisateurs mis en place par les États keynésiens au plan interne : protection de la sphère réelle des échanges des turbulences des marchés financiers, surveillance des politiques économiques et soutien

des pays en déficit dans le cadre du FMI, aide aux pays dévastés par la guerre et aux pays en développement.

Ce keynésianisme à l'échelle internationale souffre cependant d'un défaut constitutif : l'absence d'instances de régulation mondiale, susceptibles d'arbitrer entre les intérêts divergents des différentes unités composant l'économie mondiale capitaliste, d'opérer les redistributions exigées tant par l'équité que par le bon fonctionnement de cette économie, de surveiller les activités des firmes et des banques multinationales, et de promouvoir des politiques d'intérêt planétaire. En l'absence de telles institutions, la stabilité monétaire et la bonne marche du système de financement international reposaient exclusivement sur le leadership assumé par les États-Unis et accepté par les autres démocraties libérales dans le contexte spécifique de l'après-guerre.

L'effondrement du système de Bretton Woods

Seule puissance industrielle non détruite par la guerre, les États-Unis disposent, en 1945, des trois quarts des réserves mondiales en or. Ils sont alors le seul pays à pouvoir assurer la convertibilité de leur monnaie en or. Pivot du système de Bretton Woods, cette convertibilité fait du dollar la monnaie internationale par excellence, un actif liquide aussi sûr que l'or et portant intérêt. Les sorties de capitaux des États-Unis, qui excèdent le surplus généré par les échanges de biens et services, s'accroissent à un rythme modéré dans les années 1950 (principalement sous la forme d'aides bilatérales et d'investissements directs), fournissant à l'économie mondiale les liquidités dont elle a besoin pour se développer. Tant que le reste du monde, et notamment l'Europe et le Japon, a besoin des capitaux américains pour financer sa reconstruction, le déficit de la balance de base américaine (agrégation du solde courant et du solde des mouvements de capitaux à long terme) ne pose pas de problèmes. Les dollars en excès ne font pas l'objet de demande de conversion en or par les Banques centrales du reste du monde. Ils sont conservés comme réserve de change et placés aux États-Unis.

L'instabilité du système se manifeste lorsque les sorties de capitaux américains dépassent les besoins de financement des autres pays industrialisés. Ce point est atteint dès la fin des années 1950. Il coïncide avec le rétablissement de la convertibilité externe des monnaies européennes. Dès lors, les demandes de conversion de dollars en or s'accroissent, provoquant une baisse rapide des réserves américaines. En 1960,

les engagements extérieurs des États-Unis à l'égard du reste du monde dépassent pour la première fois la valeur de leur stock d'or. La spéculation se déchaîne alors contre le dollar, dont la parité-or officielle ne pourra être défendue dans les années 1960 que grâce à la collaboration des Banques centrales des autres pays industrialisés (création du pool de l'or en 1961, accords généraux d'emprunt signés la même année, instauration du double marché de l'or en 1968).

Les tensions monétaires internationales, qui s'accroissent dans les années 1960, mettent ainsi en évidence la contradiction entre la gestion nationale de la monnaie américaine et son statut de monnaie internationale. Celui-ci offre aux États-Unis le pouvoir exorbitant de financer le déficit de leurs paiements extérieurs dans leur propre monnaie. Cette position, tenable tant que le reste du monde a besoin des capitaux américains, ne l'est plus lorsque les puissances concurrentes, désormais reconstruites, refusent de continuer à accumuler des dollars dont la surévaluation est manifeste. Le rééquilibrage des rapports de force économique entre les États-Unis, d'une part, l'Europe et le Japon, d'autre part, est perceptible dans l'érosion continue du solde des échanges de produits manufacturés des États-Unis. Largement excédentaire dans les années 1950, ce solde devient négatif en 1971, de même que celui de l'ensemble des échanges, pour la première fois en ce siècle. La suppression de la convertibilité-or du dollar, décidée unilatéralement le 15 août 1971, et les dévaluations du dollar qui l'ont suivie, en décembre 1971 et février 1973, traduisent l'affaiblissement relatif de la puissance américaine et la fin d'une ère de stabilité hégémonique, selon l'expression de Kindleberger.

Vertus théoriques et vices réels des changes flexibles

Le passage à un régime de change flexible a été accueilli favorablement par de nombreux experts dans les années 1970. Pour ses partisans les plus inconditionnels, comme Milton Friedman, le flottement des monnaies présente l'avantage décisif de restituer à la politique monétaire son autonomie. N'ayant guère à se préoccuper de la parité de la monnaie, dont les mouvements équilibrent automatiquement l'offre et la demande de devises, la banque centrale peut conduire la politique monétaire en fonction de considérations purement internes. Si sa politique se révèle laxiste et inflationniste, la baisse des taux d'intérêt aura pour effet d'encourager les sorties nettes de capitaux, provoquant une dépréciation du taux de change qui, à long terme, compensera l'inflation. Sur longue période, la variabilité du taux de change nominal

La théorie de la parité des pouvoirs d'achat (PPA)

À quel niveau doit se fixer le taux de change ? Au-delà des réponses fluctuantes apportées par le marché des changes, peut-on définir un niveau théoriquement justifié du taux de change ? À cette question, la théorie de la PPA, proposée en 1916 par l'économiste suédois G. Cassel, répond par un principe simple : l'unicité des prix sur un marché concurrentiel. Supposons que deux pays A et B pratiquent entre eux le libre-échange, le jeu de la concurrence aura pour effet d'égaliser le niveau des prix des marchandises échangées par les deux pays. Le taux de change aura donc tendance à se fixer à un niveau tel que le prix dans la monnaie du pays B d'un bien produit et exporté par A soit égal au prix d'un bien identique produit par B. En d'autres termes, le taux de change de PPA entre les monnaies de A et B tend à égaliser le pouvoir d'achat des deux monnaies, aux frais de conversion près, quels que soient le lieu où le bien est acquis et la monnaie utilisée.

Si le taux de change se fixe pour A à un niveau supérieur au taux de PPA, la

surévaluation de la monnaie de A réduira la compétitivité du pays A, provoquant une baisse de la demande de biens produits en A au profit de ceux produits en B. Il s'ensuivra en principe une baisse des prix relatifs de A par rapport à B qui rétablira l'unicité des prix sur les deux marchés. Si les conditions de la concurrence sont imparfaites ou que l'ajustement se produit trop lentement sur les marchés des biens des deux pays, il s'effectuera plus rapidement sur le marché des changes, où la baisse de la demande des biens produits en A et la hausse de la demande des biens produits en B entraîneront une baisse de la demande de monnaie A contre B, donc un ajustement à la baisse du taux de change.

Reformulée en termes dynamiques, la théorie de la PPA pose que les écarts d'inflation entre deux pays auront tendance à être compensés par un mouvement symétrique du taux de change bilatéral, de sorte que le taux de change réel demeure inchangé.

Outre les hypothèses classiques de concurrence pure et parfaite, la faiblesse principale de cette théorie est qu'elle ignore l'influence, aujourd'hui déterminante, des flux financiers sur la formation des taux de change.

est ce qui permet la stabilité, même relative, du taux de change réel, conformément aux enseignements de la théorie de la parité des pouvoirs d'achat (PPA, voir encadré).

L'avantage d'une politique monétaire indépendante, dans l'esprit des monétaristes, est toutefois de pouvoir donner la priorité absolue à la lutte contre l'inflation, au moyen du contrôle de l'offre de monnaie. Cette préoccupation est illustrée par la réaction ouest-allemande aux sorties excessives de capitaux américains au début des années 1970.

Confrontée à un afflux de placements sur le mark qui rendait vain tout contrôle de la masse monétaire en changes fixes, la Bundesbank avait alors décidé, en mai 1971, soit trois mois avant les décisions américaines du 15 août, de laisser flotter sa monnaie, qui s'était immédiatement appréciée. En refusant d'intervenir sur son marché des changes pour compenser l'excès de demande de marks, la Bundesbank retrouvait le contrôle de son offre de monnaie et cessait d'« importer l'inflation américaine ». L'appréciation du mark renforçait en outre l'orientation anti-inflationniste de sa politique, en réduisant le prix en monnaie nationale des importations.

Un autre argument en faveur des changes flexibles concerne les conditions de l'ajustement en cas de choc extérieur. La possibilité de laisser la monnaie se déprécier en cas de choc sur la balance des paiements évite en effet de faire supporter la totalité de l'ajustement aux variables réelles de l'économie (demande, production, emploi). Sous réserve que les variables nominales (prix et salaires) ne s'ajustent pas immédiatement à la variation du taux de change, le surcroît de compétitivité permettra de modifier le partage des marchés en faveur de l'offre nationale, ce qui amortit l'effet récessif du choc initial. Cet argument est pertinent dans le cas d'économies non indexées et modérément ouvertes sur l'extérieur, comme les États-Unis ou le Japon. Il ne l'est pas pour les économies de petites tailles, donc très ouvertes, où l'effet inflationniste d'une dépréciation de la monnaie laisse inchangée la compétitivité de l'offre nationale, ôtant tout portée aux manipulations du change.

Autre avantage inattendu du flottement des monnaies, selon Milton Friedman, il libère les vertus stabilisantes de la spéculation. Celle-ci peut avoir des effets dévastateurs en changes fixes, comme on l'a vu lors de la crise monétaire européenne de 1992-1993, par exemple. L'engagement des autorités monétaires à défendre une parité attaquée nourrit en effet la spéculation qui peut continuer d'acheter des devises à bon prix en attendant que l'épuisement des réserves de la Banque centrale l'oblige à dévaluer. La masse monétaire se contracte donc violemment avant la dévaluation, et se regonfle non moins rapidement une fois celle-ci intervenue, les spéculateurs triomphants se dépêchant de tirer leurs bénéfices en revendant à haut prix les devises acquises précédemment. À l'inverse, en changes flexibles, l'effet stabilisant de la spéculation tiendrait au fait que les spéculateurs, agents supposés rationnels, achètent quand les cours sont bas et vendent quand ils sont hauts.

Le moins qu'on puisse dire, au vu des variations considérables des principaux taux de change bilatéraux depuis 1973, est que ces vertus stabilisantes sont demeurées jusqu'ici fort discrètes. Loin d'avoir modéré l'instabilité intrinsèque du régime des changes flexibles, la spéculation, rendue plus facile et plus puissante que jamais par la globalisation financière, l'a portée à son paroxysme, amenant les Banques centrales les plus résolument monétaristes (comme la FED sous Paul Volcker ou la Bundesbank jusqu'en 1999) à intervenir sur les marchés des changes pour tenter, de temps à autre, de ramener les parités des monnaies vers des niveaux plus conformes aux données économiques fondamentales. En pratique, 95 % de la valeur des transactions réalisées sur les marchés des changes correspondent à des mouvements financiers indépendants des opérations sur biens et services. Les phénomènes de surréaction des taux de change et de bulles spéculatives ont ainsi pu être expliqués par la déconnexion croissante entre la sphère financière et l'économie réelle.

L'autonomie théoriquement restituée aux politiques monétaires par le flottement des monnaies suppose que celles-ci puissent se désintéresser, à l'heure de la mondialisation, d'une variable aussi stratégique que le taux de change. Or, les fluctuations des taux de change affectent de multiples façons l'évolution économique. Elles créent tout d'abord une incertitude majeure sur l'évolution des prix des biens et services en devises qui est préjudiciable aux échanges avec l'extérieur. Elles affectent ensuite la compétitivité de l'offre nationale, et donc l'activité et l'emploi. Elles se répercutent sur le niveau général des prix et peuvent ainsi contrarier la politique économique du gouvernement. Elles encouragent enfin les comportements spéculatifs qui se nourrissent de cette incertitude concernant l'avenir en même temps qu'ils l'entretiennent.

Pour toutes ces raisons, il est rare que le flottement d'une monnaie soit pur, autrement dit que l'autonomie de la politique monétaire soit parfaite. Depuis l'effondrement du système de Bretton Woods, le flottement des monnaies a été le plus souvent géré par chaque Banque centrale en fonction de ses objectifs propres, internes et externes. En Europe, où l'instabilité des changes est perçue comme un obstacle majeur à l'intégration économique, les gouvernements n'ont pas tardé à rétablir entre leurs monnaies un système de parités fixes mais ajustables (expérience du Serpent monétaire à partir de 1972, puis du Système monétaire européen — SME — à partir de 1979).

Aux difficultés d'un flottement pur, répond cependant le caractère extrêmement périlleux et contraignant d'un retour à un régime de

change parfaitement fixe. Un cas limite est fourni ici par l'Équateur qui, pour mettre un terme à l'hyperinflation, a opté en 2000 pour la dollarisation de son économie, abolissant sa monnaie nationale au profit de la devise américaine. La mise en place d'un *currency board*, option choisie par Hong Kong, puis par l'Argentine en 1991, l'Estonie en 1992, la Lituanie en 1994 et la Bulgarie en 1997, est à peine moins radicale. Dans ce régime, en effet, la Banque centrale s'engage à gager toute émission monétaire sur les réserves de change dont elles disposent à un taux de change fixe, ce qui correspond de fait à un retour au régime de l'étalon-or qui prévalait dans le monde jusqu'à la Première Guerre mondiale, à ceci près que le dollar, ou une autre devise forte, est substitué à l'or dans le rôle de l'étalon. Concrètement, cela signifie que la Banque centrale renonce à toute gestion discrétionnaire de l'offre de monnaie, les variations de celle-ci dépendant uniquement désormais de l'évolution du solde de la balance des paiements. Une variation négative de ce solde suscite une contraction automatique de la masse monétaire, donc une montée des taux d'intérêt et un ajustement à la baisse de la demande, de la production et de l'emploi.

Régime de changes fixes mais ajustables, le SME contraignait fortement la politique monétaire sans l'aliéner complètement. Une libéralisation financière intégrale, comme celle requise par la réalisation du marché unique et mise en œuvre par la plupart des pays européens dès le début des années 1990, réduisait toutefois à peu de chose les quelques degrés de liberté préservés par le système. La crise du SME de 1992-1993 a de ce point de vue souligné l'acuité des contraintes imposées par la libéralisation financière aux gouvernements et l'ampleur des ajustements requis lorsque la confiance en une monnaie nationale est ébranlée (voir livre 2). La crise mexicaine de décembre 1994 et la crise asiatique de 1997-1998 ont par la suite mis en évidence l'extrême vulnérabilité des économies émergentes aux flux et reflux de la finance mondiale et les effets de contagion qui s'ensuivent. Réponse novatrice, l'union monétaire, qui a vu le jour en Europe en 1999, résout le problème de l'instabilité financière dans la zone euro au prix d'un renoncement total à la souveraineté monétaire. Elle n'a guère permis d'accélérer la croissance de la zone et de résorber le sous-emploi massif qui affecte ses principales composantes (Allemagne, France, Italie). En l'absence d'une réglementation, voire d'une régulation internationale des mouvements de capitaux, le dynamisme insufflé à la croissance mondiale par la globalisation financière se paie d'une instabilité monétaire et financière chronique, dont les conséquences pour l'économie réelle et les sociétés peuvent s'avérer désastreuses.

Conclusion / La revanche des marchés

L'analyse du phénomène de mondialisation n'est pas dissociable d'une réflexion sur la nature du capitalisme et, plus précisément, sur ses rapports avec les sphères politique et sociale. Ce que le concept de mondialisation souligne, par rapport à celui d'internationalisation, plus volontiers utilisé dans le passé, ce n'est pas tant le triomphe universel du capitalisme que l'émergence d'un marché mondial autorégulateur. Celle-ci traduit une inflexion profonde des rapports de force entre les marchés et les États, entre les lois de l'accumulation du capital et celles qui régissent les sociétés.

Cette inflexion est pour notre époque d'autant plus frappante qu'elle intervient à l'issue d'une période, longue à nos yeux mais historiquement courte, d'encadrement institutionnel de la croissance économique au sein de chaque État. Cette phase, que l'on qualifie généralement de keynésienne, a commencé aux États-Unis avec le *New Deal* lancé en 1933. Selon toute vraisemblance, elle a pris fin avec l'effondrement du système de Bretton Woods et le premier choc pétrolier d'octobre 1973. Quarante années donc, tout au plus, au cours desquelles l'État-providence aura apporté des réponses rassurantes aux bouleversements effrayants induits par la révolution industrielle, la généralisation du machinisme et la soumission du travail, de la terre et de la monnaie aux mécanismes du marché, selon la description saisissante qu'en a donnée Karl Polanyi.

Cet encadrement de l'économie par le social et le politique s'inscrivait à contre-courant d'une longue évolution historique, que nous avons tenté de retracer à grands traits afin de mieux faire ressortir les racines internationales du capitalisme et donc les antécédents lointains

de la mutation qui s'opère sous nos yeux. Cette évolution, amorcée il y a environ un millénaire, consistait en une lente intrusion des lois du marché et de l'esprit capitaliste dans des corps sociaux et politiques qui avaient jusque-là consacré une grande partie de leur énergie à s'en prémunir. Initialement encastré dans le social et le politique, l'économie a pu s'en affranchir en s'engouffrant dans l'espace ouvert par l'échange entre les territoires sous contrôle des États. Affranchies de toute tutelle impériale ou monarchique, les cités marchandes de Méditerranée et de mer du Nord ont inventé, à partir du ^x^e siècle, un mode de domination et d'accumulation de richesses libéré des contraintes pesantes du contrôle territorial. L'expansion des réseaux marchands qui en est résulté est à l'origine du grand désenclavement planétaire des ^{xv}^e et ^{xvi}^e siècles. Elle est aussi à l'origine du démantèlement progressif des réglementations qui protégeaient jusque-là les corps sociaux des dangers de la concurrence.

L'alliance des classes marchandes et des États, qui se met en place à l'époque mercantile, cristallise une grande partie des tensions et des contradictions qui vont se déployer au cours des deux siècles ultérieurs. En mettant leurs capitaux, leurs réseaux et leurs savoir-faire au service des États, les milieux d'affaires nationaux jouaient doublement gagnant : sur le plan international, ils jouissaient désormais d'une protection royale qui donnait à leurs percées commerciales la forme d'une expansion coloniale ; sur le plan intérieur, ils pouvaient compter sur le soutien du pouvoir étatique pour supprimer toutes les entraves à l'unification du marché national. Les corps sociaux, tant des nations centrales que des nations périphériques, étaient dès lors privés de toute défense contre les forces gigantesques déchaînées par la dynamique de l'accumulation. L'assujettissement tragique des mondes périphériques et les catastrophes sociales et politiques des ^{xix}^e et ^{xx}^e siècles en Europe furent pour une large part les produits monstrueux de ce déchaînement de forces et des réactions brutales qu'il a suscitées.

Cette alliance des pouvoirs économique et politique, réalisée au sein de chaque nation sur le dos des sociétés, explique le recoupement des logiques par ailleurs indépendantes du système interétatique et du système économique international à partir de l'époque mercantiliste. La conjugaison de ces deux logiques est, on le sait, largement responsable de l'exacerbation des rivalités interimpérialistes qui conduiront au premier conflit mondial. La réaction keynésienne, qui vise à réinsérer, sous le contrôle des États, la dynamique de l'accumulation au sein d'arrangements institutionnels protégeant la société, ouvre sur le plan interne de nouvelles perspectives aux capitaux privés. D'extensive, la

croissance devient intensive et semble profiter à de plus larges secteurs de la société. Elle est d'autant plus stable que les compromis sociaux qui la fondent sont solides.

Ce réagencement des relations entre les sphères économique, politique et sociale se traduit sur le plan international par des avancées inédites dans le sens de l'institutionnalisation des relations économiques internationales, dont témoigne la création des institutions de Bretton Woods. De façon significative, elle est contemporaine du mouvement de décolonisation qui donnera, un temps, l'illusion de pouvoir déconnecter les sociétés périphériques d'un système dont elles avaient ouvertement subi la violence jusque-là.

Ainsi mis en perspective, le phénomène de mondialisation fait figure de revanche de l'économie sur le social et le politique. Il se traduit aussi bien par une remise en cause des compromis sociaux élaborés par l'État-providence keynésien que par un lent travail de sape de l'autorité économique des États qu'illustre, au-delà des rationalisations idéologiques, la grande vague de déréglementation amorcée à la fin des années 1970. Mis en concurrence pour la localisation des investissements et l'allocation de l'épargne, les États n'ont plus guère les moyens de s'interposer entre les exigences du capital et les besoins des corps sociaux. Ayant perdu ou renoncé, dans la plupart des cas, à une partie de leurs moyens de réglage conjoncturel et de régulation économique, ils consacrent une part croissante de leurs forces à la création d'un espace — logistique, éducatif, social, financier, monétaire, réglementaire — propice au maintien ou à l'accueil des capitaux sur le territoire national.

L'éclatement des cadres étatiques de régulation pose cependant la question de la possibilité — et de l'opportunité — de cadres supranationaux de régulation, dont laissent augurer les tentatives d'intégration régionale et l'autorité croissante des institutions multilatérales. Au-delà des enjeux évidents pour les conditions de vie des populations, c'est la question de la démocratie qui s'esquisse pour la première fois à l'échelle mondiale.

Problèmes

Introduction

L'analyse des racines historiques et de la dynamique propre du processus de mondialisation a mis en évidence l'importance de l'articulation entre les sphères économique et politique dans sa genèse. Né de la marginalisation du pouvoir étatique dans l'Europe médiévale, le capitalisme s'est d'emblée épanoui sur une base internationale. L'activisme des marchands, qui est à l'origine du grand désenclavement planétaire des ^{xv^e} et ^{xvi^e} siècles, ne pouvait laisser indifférents les États-nations, alors en plein développement. C'est la rencontre de ces deux forces, à l'époque mercantiliste, qui rend possible l'ouverture des économies nationales à la dynamique des rapports marchands et l'unification des marchés intérieurs, terreau de l'industrialisation.

La fin du ^{xix^e} siècle voit l'apogée d'une économie non encore mondialisée mais déjà fortement internationalisée, où les rivalités interétatiques recoupent la concurrence des capitalismes nationaux, provoquant tout à la fois l'assujettissement des régions périphériques et celle des corps sociaux des nations centrales. Le premier conflit mondial marque l'effondrement de cet ordre international, prélude aux secousses qui retrancheront la Russie de l'économie-monde capitaliste et porteront le national-socialisme au pouvoir en Allemagne.

Des décombres de la barbarie nazie qui ravagea l'Europe, émerge après la guerre un mode d'organisation social nouveau, synthèse des avancées sociales apparues en Europe entre les deux guerres et des innovations radicales apportées à l'organisation du travail aux États-Unis. Le fordisme est le nom généralement donné à cette combinaison d'une dynamique d'accumulation devenue intensive — donc moins tributaire de son expansion spatiale — et recentrée sur la croissance des marchés intérieurs, et de la régulation étatique des compromis sociaux grâce auxquels elle peut se développer. Rétrospectivement,

l'État-providence keynésien apparaît ainsi comme une tentative unique sur le plan historique de concilier la dynamique de l'accumulation capitaliste et la préservation d'un ensemble de règles et de conventions protégeant le corps social de ses effets les plus néfastes, tout en l'associant aux bénéfices de la croissance qui en découle.

Cette régulation keynésienne des capitalismes nationaux pouvait s'accommoder de l'internationalisation des économies tant que celle-ci restait circonscrite au cadre des échanges de biens et services entre nations de systèmes socio-économiques comparables. Elle devait se révéler particulièrement vulnérable à la mondialisation des flux financiers, aux phénomènes de délocalisation de la production vers les zones à bas salaires et à l'émergence de nouvelles concurrences de la part de nations ne pratiquant guère les compromis sociaux inaugurés par les social-démocraties européennes. L'économie internationale pouvait être gérée dans le cadre d'un système interétatique hiérarchisé, sans que l'autonomie des politiques économiques nationales ne soit remise en cause. L'économie mondialisée qui se met en place depuis le début des années 1970 tend en revanche à faire éclater les cadres nationaux de régulation et fait ressortir l'absence ou la faiblesse des instances de régulation supranationales. Instabilité et exclusion, au Nord comme au Sud, sont les fruits amers de cette intégration sans régulation, de cette revanche des marchés sur les États, qui marque la fin de l'ère keynésienne.

Deux axes structurent la grille de lecture ici proposée des problèmes posés par la mondialisation de l'économie. Le premier, que définit la dialectique de l'intégration et de l'exclusion au niveau international, s'attache aux effets de l'expansion spatiale de la sphère capitaliste. Le second, qui oppose les logiques d'affrontement et de coopération, tente d'apprécier le degré d'organisation des relations économiques à l'intérieur de cette sphère et notamment dans son noyau central.

Intégration et exclusion

L'une des caractéristiques les plus frappantes de la diffusion du mode de production capitaliste est le double phénomène d'intégration et d'exclusion qu'elle suscite. Porteurs d'une charge émotionnelle forte, ces deux termes sont employés habituellement en référence au concept de socialisation, autrement dit de création ou d'affermissement des liens sociaux. Ses vecteurs principaux dans les États-nations contemporains sont la famille, la citoyenneté, le système éducatif et l'insertion professionnelle. D'autres modes de socialisation, comme la religion, qui jouaient un rôle central dans les sociétés préindustrielles, ont été progressivement refoulés dans les sociétés les plus avancées sur le plan économique. Ils demeurent un facteur majeur de cohésion sociale dans nombre de sociétés économiquement sous-développées.

L'antithèse de la socialisation, particulièrement visible à l'heure du chômage de masse, de la xénophobie renaissante et de la décomposition familiale, est l'exclusion. Elle est le produit de la rupture d'un ou plusieurs des liens sociaux évoqués plus hauts : échec scolaire, sortie forcée du marché du travail, éclatement de la cellule familiale, non-renouvellement d'une carte de séjour, etc. Avec en toile de fond, l'impuissance des appareils d'État, dans la plupart des cas, à colmater les brèches du système productif et du dispositif de protection sociale, ou encore à réactiver les réflexes disparus d'une solidarité sociale élémentaire.

Élaborés au plan national, ces concepts acquièrent une pertinence nouvelle au plan international. Aux formes de socialisation traditionnelles et modernes des individus dans les communautés nationales, correspondent des modes d'insertion des nations dans l'économie

mondiale, qui sont porteurs d'intégration ou, au contraire, d'exclusion : intégration au sens de participation à la dynamique de croissance mondiale ; exclusion au sens de marginalisation dans les flux mondiaux d'échanges, d'investissements et de financements, dont l'un des symptômes est la dépendance à l'égard de l'aide internationale.

Ces processus d'intégration et d'exclusion, à l'intérieur de chaque nation et entre nations, entretiennent des relations complexes les uns avec les autres. Le mécanisme concurrentiel constitue, en règle générale, un jeu à somme nulle sanctionné par une redistribution des parts de marché, donc de l'emploi. Ainsi, l'intégration de nouvelles régions (l'Extrême-Orient, par exemple) ou nations à la dynamique capitaliste mondiale peut provoquer, par la concurrence nouvelle qu'elle suscite, des phénomènes d'exclusion massive dans des régions d'industrialisation ancienne qui peinent à se reconverter. Inversement, le jeu macroéconomique des multiplicateurs d'emplois et de dépense, mis en évidence par Kahn et Keynes, tend à diffuser la croissance d'un pôle d'activité à l'autre, tant au plan national qu'au plan international.

La grille des relations entre les phénomènes d'intégration et d'exclusion ne se limite pas cependant à l'enchevêtrement de ces mécanismes de destruction et de multiplication d'emplois. Certaines formes d'intégration à l'économie mondiale sont fortement excluantes au plan interne. Cela est particulièrement visible lorsque le mode de production capitaliste se déploie sur de nouveaux espaces, enrôlant de la force de travail en même temps qu'il désarticule les structures sociales traditionnelles, familiales et productives. Ce phénomène, typique des processus de périphérisation des espaces coloniaux au ^{xix}^e siècle et dans la première partie du ^{xx}^e siècle (voir livre 1), est encore perceptible dans de nombreux pays en développement (PED), lorsque l'expansion de nouvelles cultures d'exportation rejette vers les grands centres urbains les paysans dépossédés de leurs terres (en Amérique latine, par exemple). De façon plus radicale encore, la persistance dans certaines régions périphériques (Afrique subsaharienne notamment) de spécialisations héritées de la période coloniale, peu adaptées à la demande mondiale, est synonyme à la fois d'exclusion et de marginalisation au plan international, de paupérisation et de décomposition sociale au plan interne.

L'expérience historique des pays d'Europe de l'Est constitue un autre cas de figure, celui d'une tentative de déconnexion de l'économie-monde capitaliste en vue d'une meilleure intégration interne. Cette logique, le plus souvent subie, n'a guère permis à ces pays de modifier l'insertion de type semi-périphérique dans l'économie mondiale qui

était la leur avant leur basculement dans le communisme. Longtemps refoulé, le mécanisme concurrentiel s'y développe désormais de façon souvent anarchique, révélant un sous-emploi de masse que les politiques d'ajustement peinent à résorber. En dépit d'un potentiel industriel considérable, la problématique de l'intégration de ces pays à l'économie mondiale ne diffère pas fondamentalement de celle des autres régions en voie d'industrialisation.

VII / La diffusion mondiale du mode de production capitaliste

La diffusion internationale du mode de production capitaliste est le produit de deux logiques concurrentes et complémentaires à la fois : une logique que l'on peut qualifier d'externe, au sens où elle se rapporte à l'expansion spatiale du capitalisme depuis ses foyers d'origine vers la périphérie du système ; et une logique interne, qui est bien souvent une réaction à cette expansion, non pas dans un sens de fermeture, mais d'internalisation de cette force d'expansion, de prise en charge nationale de la dynamique de croissance capitaliste. Le Japon de l'ère Meiji offre l'exemple le plus pur de ce type de réaction. Son succès dépend pour une part de la réceptivité des acteurs locaux aux formes d'organisation du travail et aux mécanismes de socialisation véhiculés par le mode de production étranger. Il dépend aussi de la capacité de l'État à organiser cette socialisation nouvelle, à promouvoir les techniques de production importées et à protéger la société des effets destructeurs d'une diffusion trop rapide ou d'une application trop systématique du mécanisme concurrentiel.

Formes de la pénétration des capitaux étrangers

La formation des empires coloniaux au cours des quatre siècles qui ont suivi le grand désenclavement planétaire s'était accompagnée, on l'a vu, d'un processus de périphérisation des économies soumises, autrement dit d'une restructuration de leurs productions en fonction des besoins de consommation finale ou intermédiaire des nations centrales (voir chapitre III). L'introduction de rapports de production

capitalistes se limitait cependant à l'époque aux secteurs agricole et minier. Les premières tentatives d'industrialisation des régions périphériques sont postérieures à la décolonisation. Les États nouvellement indépendants en furent naturellement les promoteurs, en association étroite avec les bourgeoisies locales naissantes. Très logiquement, c'est en Amérique latine, région politiquement indépendante depuis le début du XIX^e siècle, que ces premières tentatives furent menées, sans grand succès toutefois jusqu'à la grande crise des années 1930. Dans les autres régions en développement, les stocks d'équipement industriels et d'infrastructures économiques demeuraient extrêmement modestes, voire inexistantes, à l'issue de la Seconde Guerre mondiale [Lacoste, 1965].

La multiplication des foyers d'industrialisation dans les PED au cours du demi-siècle écoulé est ainsi indissociable de l'émancipation du statut colonial. Elle peut être interprétée comme le résultat de la libération de forces auparavant réprimées par le pacte colonial, d'une intervention volontariste des États visant à promouvoir le développement national, ou encore comme l'effet des stratégies d'investissement des firmes multinationales (FMN), soucieuses de conserver la maîtrise de marchés désormais abrités par des barrières douanières ou de tirer parti du faible coût de la main-d'œuvre. La pénétration des capitaux étrangers ne se limite pas cependant à l'investissement direct international (IDI) et ses formes dérivées (cession de licences, sous-traitance, etc.). Elle a pris, dans les années 1970, du fait de l'essor du marché des eurodollars, des formes nouvelles, associant crédit et importations d'ensembles industriels ou de complexes d'infrastructures. À quoi s'ajoute l'action toujours très ambiguë de l'aide publique au développement, qui n'est bien souvent qu'un vecteur supplémentaire de l'influence politique des nations économiquement avancées.

L'investissement direct

Des différentes formes de pénétration des capitaux étrangers, l'IDI est celle dont la contribution à l'industrialisation est la plus directe. Idéalement, l'IDI est générateur à la fois de devises, de productions nouvelles — donc d'emplois nouveaux — et de transferts de technologie. Contrairement à l'importation d'équipements, la technologie n'est pas seulement incorporée aux systèmes de machines installés dans le pays récepteur. Elle est aussi maîtrisée par les agents étrangers de l'IDI, qui ont intérêt à ce que sa mise en œuvre soit effective et profitable. L'IDI est ainsi l'occasion d'un transfert de savoir-faire, d'un apprentissage,

voire d'une appropriation des technologies étrangères et des méthodes d'organisation et de gestion par les opérateurs locaux de l'entreprise : associés, cadres, techniciens et ouvriers.

Malgré ses vertus théoriques, l'IDI a longtemps été considéré par nombre de PED et d'économistes du développement comme un des vecteurs essentiels de la dépendance à l'égard des pays industrialisés. À l'appui de cette représentation venaient le non-réinvestissement sur place des profits réalisés, souvent rapatriés vers les pays d'origine des FMN, le contrôle intégral du capital par les FMN, l'absence de participation locale aux fonctions d'encadrement, la rotation rapide d'une main-d'œuvre jeune, souvent féminine (dans le textile et l'électronique notamment) et sous-payée, à quoi s'ajoutaient l'influence parfois trop visible des firmes en question sur la politique locale et, dans le cas des IDI miniers, le sentiment d'un pillage des ressources naturelles du pays sans contrepartie réelle pour le développement national.

Cette représentation de l'activité des FMN, nettement dominante jusqu'à la fin des années 1970, a certainement constitué un frein à leur pénétration dans les PED. Le nombre de firmes expropriées a ainsi atteint un sommet en 1975, avec plus de 80 firmes concernées dans une trentaine de PED [*The Economist*, 1993]. L'essor des pratiques de sous-traitance internationale est en partie une réponse des FMN à la montée du risque d'expropriation pendant cette période.

Le tournant des années 1980. — L'attitude des PED à l'égard des IDI s'est toutefois radicalement transformée dans les années 1980. Si la crise de la dette provoqua, dans un premier temps, l'effondrement des flux d'IDI dans ces pays, elle a aussi suscité un net changement d'attitude de la part de gouvernements confrontés à une pénurie de devises et à une régression dramatique de l'investissement local. Au milieu des années 1980, le nombre de cas d'expropriation de filiales de FMN était revenu à zéro. À l'inverse, le nombre de zones franches destinées à l'accueil des IDI en exemption de toutes taxes et de toute réglementation sociale contraignante était en forte progression.

Les FMN demeurent cependant, on l'a vu, extrêmement sélectives dans leurs décisions d'implantation dans les PED. Leurs stratégies d'investissement se greffent généralement sur des dynamiques internes préexistantes plus qu'elles ne créent ces dynamiques. Elles privilégient les pays où il existe un potentiel de croissance important (à distinguer de ressources importantes dans le cas de l'investissement minier), un minimum de stabilité politique et des appareils d'État efficaces. La relation conflictuelle entre États faibles et FMN géantes, caractéristique

des années 1950 et 1960, notamment en Amérique latine, a ainsi cédé la place à une relation de coopération vigilante, où les États s'efforcent de créer un environnement favorable à l'IDI tout en veillant à maximiser les transferts de technologie, en encourageant notamment la formation de *joint-ventures* et l'acquisition de licences étrangères.

Cependant, nombre d'États ne sont pas en mesure de poser des conditions aux FMN et se contentent d'offrir les conditions les plus attractives possibles pour les IDI, espérant des retombées positives pour l'emploi et la balance des paiements. L'île Maurice, au sud-est de l'Afrique, offre un exemple de ce type d'attitude. À l'inverse, les États dont la dynamique de croissance semble la plus solide, comme la Corée du Sud ou Taiwan, n'ont guère hésité à exercer un contrôle très strict sur les IDI, qui ont été cantonnés aux secteurs non investis par les capitaux nationaux et n'ont pu être réalisés que sous la forme de *joint-ventures*.

L'hypersélectivité des FMN dans leurs décisions d'implantation dans les PED se traduit par un désintérêt frappant pour les régions où la dynamique de croissance industrielle semble inexistante ou artificielle. Les capitaux étrangers, sous la forme d'investissements directs, sont ainsi remarquablement absents dans la plupart des nations arabes qui, Afrique du Nord et Proche-Orient réunis, n'accueillaient en 2004 que 2 % du stock mondial d'IDI [CNUCED, 2005]. L'industrialisation dans ces pays s'appuie depuis les années 1960 sur l'exploitation de rentes d'hydrocarbures (pétrole, gaz naturel) ou du phosphate dans le cas marocain. L'industrie manufacturière, peu développée dans l'ensemble, est généralement une création de l'État, qui a pu, le cas échéant, s'appuyer sur des financements extérieurs pour acquérir la technologie clés en main. L'Algérie constitue le prototype de cette stratégie d'industrialisation étatique, volontiers méfiante de l'extérieur, centrée sur l'industrie lourde et dépendante d'une rente pétrolière (voir *infra*).

Les capitaux étrangers, sous toutes leurs formes, sont aussi notablement absents de l'Afrique noire (à l'exception du Nigeria et de l'Afrique du Sud) où l'industrie manufacturière continue d'occuper une place mineure dans le produit national. Une représentation simpliste pourrait laisser penser que c'est précisément l'absence d'investissements étrangers qui est à l'origine de la stagnation industrielle de cette zone. La causalité est cependant inverse. Le désintérêt des capitaux occidentaux ou asiatiques pour cette région du monde ne peut se comprendre qu'en référence à l'inertie du secteur privé et à l'absence de toute stratégie de décollage industriel de la part d'appareils d'État

dont les principes d'organisation et les modes de fonctionnement ne semblent guère avoir évolué depuis la période coloniale.

Le crédit

Le financement extérieur est la forme la plus traditionnelle de pénétration des capitaux étrangers dans les régions en développement, mais aussi la plus périlleuse. Dès le ^{xix}^e siècle, la dépendance qui peut en résulter avait été expérimentée par les pays de type semi-périphérique. À la différence de l'IDI, qui se cantonne généralement dans la sphère privée, le crédit international engage en effet les États des pays débiteurs. D'une part, parce que les emprunts contractés le sont le plus souvent par les États eux-mêmes. D'autre part, parce que leur remboursement en devises dépend, outre la solvabilité intrinsèque de l'emprunteur, du niveau des réserves de change dont dispose la Banque centrale.

S'il n'est pas toujours contraignant du point de vue de l'usage des ressources empruntées, l'endettement en devises crée pour le pays emprunteur une obligation d'adapter son appareil productif aux exigences du marché mondial. À défaut de respecter cette règle implicite, l'État débiteur s'expose à une intervention directe des créanciers dans ses affaires intérieures. Ceux-ci, en règle générale des banques privées, disposent naturellement du soutien explicite ou implicite de leurs États d'origine pour faire valoir leurs droits. La longue histoire des défauts de paiement des pays latino-américains, est-européens et méditerranéens témoigne à cet égard de l'étonnante faculté d'amnésie dont font preuve aussi bien créanciers que débiteurs dans leurs relations.

C'est que l'enjeu, pour tous, est de taille. Du point de vue des prêteurs, l'attrait de placements hautement rémunérateurs, garantis par les États des pays débiteurs, dans des régions au potentiel considérable, est généralement irrésistible. L'évolution de la forme des financements indique cependant que les traces des déboires passés ne s'effacent pas complètement. Ainsi, à la dévalorisation massive des titres de la dette latino-américaine dans les années 1930, qui ruina une foule de petits porteurs européens, répondit dans les années 1970 une forme de financement nouvelle, les crédits bancaires consortiaux à taux indexés, nettement plus sécurisante pour les créanciers. À la crise de la dette des années 1980, qui ébranla sérieusement le système bancaire international, répondit dans les années 1990 un retour en force de la finance directe, avec une participation beaucoup plus active des investisseurs institutionnels (voir chapitre VIII).

Financement extérieur et épargne intérieure. — Du point de vue des PED, le recours au financement extérieur semble d'autant moins contournable qu'il fait figure de raccourci sur le chemin du développement économique national. Sa légitimité a été mise en évidence, sur le plan théorique, dès les années 1950 et 1960, par certains des pères fondateurs de l'économie du développement. Assimilable en première analyse à un complément d'épargne, le financement extérieur permet d'abord de rompre le cercle vicieux de la pauvreté décrit par Ragnar Nurkse [1953] : en raison de la faiblesse de leurs revenus, les pays pauvres ne disposent que d'un volume d'épargne insignifiant, qui n'autorise guère le financement d'investissements créateurs d'emplois, donc de revenus, etc.

Le modèle des « deux écarts », présenté dès 1966 par Hollis Chenery [1981], souligne que le manque d'épargne intérieure n'est pas le seul cas de figure justifiant le recours au financement extérieur. L'investissement dans les économies en développement est aussi limité par la possibilité d'importer les biens d'équipement que l'industrie locale n'est pas en mesure de produire. Or, la rigidité de l'offre intérieure, et tout particulièrement de l'offre d'exportation, est telle qu'un surcroît d'épargne ne se traduit pas nécessairement par une résorption du déficit extérieur et donc du besoin de financement de la nation.

À ces arguments de type macroéconomique s'en ajoutait un autre, plus idéologique : contrairement à l'IDI, le recours au crédit permettait l'acquisition des technologies les plus modernes sans que la propriété du capital soit étrangère. La manne des pétrodollars dans les années 1970 et le recyclage auquel elle a donné lieu de la part du système bancaire international (voir chapitre VI), ont permis à nombre de PED d'acquérir clés en main les unités de production industrielle censées leur offrir la technologie convoitée.

Ces « grands contrats », très prisés à l'époque par les pays développés, qui trouvaient là l'occasion de régler leur facture pétrolière, furent, en matière de transfert de technologie, un échec manifeste. Incorporée dans les systèmes de machines, installée et contrôlée par les ingénieurs et techniciens du pays vendeur, la technologie vendue est restée dans la plupart des cas hors de portée des opérateurs locaux. La dépendance à l'égard des FMN exportatrices est restée pratiquement aussi forte que dans le cas des IDI, à ceci près que chacune des phases de la mise en œuvre du projet — depuis les études de faisabilité jusqu'à la commercialisation des produits — fait l'objet d'une facturation spécifique. Les dettes accumulées susciterent en fin de compte une intervention du FMI et de la Banque mondiale bien plus pesante que la

dépendance supposée à l'égard des FMN lorsque celles-ci investissent directement dans le pays.

Sur un plan macroéconomique, la disponibilité des financements extérieurs ne s'est pas toujours traduite, pour les pays emprunteurs, par un surcroît d'investissements. Dès le début des années 1970, le risque d'une substitution de l'épargne étrangère à l'épargne intérieure était souligné par plusieurs auteurs (voir, par exemple, Papanek [1972]). Dans un grand nombre de pays, l'abondance de devises a stimulé la consommation en élevant le taux de change réel, réduisant le taux d'épargne global de l'économie. Ce phénomène de substitution joue d'autant plus facilement que les importations de biens de consommation sont libéralisées et que l'accès aux financements en devises n'est pas réglementé. L'impact d'une ouverture financière prématurée est d'autant plus déstabilisant que la dégradation inéluctable du solde des paiements courants qui s'ensuit finit par encourager les anticipations de dépréciation du taux de change et donc la fuite des capitaux. Cette séquence, expérimentée par nombre de pays latino-américains à la fin des années 1970, fut également à l'origine du krach financier mexicain de décembre 1994 (voir chapitre X).

L'aide

En dépit de l'extrême liquidité du marché des eurodollars à la suite du premier choc pétrolier, l'accès au crédit bancaire international est resté limité, parmi les PED, à un groupe assez restreint de pays à croissance rapide, ou disposant de ressources naturelles importantes. Pour les pays les plus pauvres, et tout particulièrement pour les pays d'Afrique subsaharienne, l'aide publique est restée le canal principal du financement extérieur. Sur un plan strictement financier, l'aide se caractérise par ses conditions libérales. Elle est composée pour une grande part de dons et pour le reste de prêts à taux symboliques pouvant porter sur plusieurs dizaines d'années et assortis d'une période de franchise significative. Qu'elle transite par les agences nationales de développement ou par des institutions multilatérales, l'aide est dans sa quasi-totalité financée par les budgets nationaux des pays industrialisés. En 2004, près de 80 milliards de dollars ont été ainsi transférés sous des formes diverses aux PED, représentant 0,25 % du PIB des pays donateurs de l'OCDE. L'effort d'aide, qui avait fortement augmenté dans les années 1970 et 1980, s'est nettement relâché dans les années 1990, l'aide diminuant de 25 % en termes réels en moyenne décennale [Banque mondiale, 2001]. Les restrictions budgétaires dans les pays

riches et la fin de la confrontation Est-Ouest expliquent ce désengagement financier, qui sanctionne la dévalorisation géopolitique des pays les plus pauvres, d'Afrique notamment. Après un point bas à 0,22 % du PIB des pays donateurs dans les années 1997-2001, l'aide des pays riches s'est légèrement redressée à partir de 2002, sous l'effet notamment d'annulations de dettes en faveur des pays les plus pauvres. Elle demeure cependant très inférieure au niveau enregistré au début des années 1990 (0,33 %).

Issue de la guerre froide et de la décolonisation, l'aide bilatérale est avant tout un instrument de politique étrangère pour les États donateurs, la monnaie d'échange d'une présence stratégique, d'une influence politique et culturelle. Sa fonction économique est cependant loin d'être négligeable. L'aide est en effet un puissant outil de pénétration commerciale. Jusqu'au début des années 1990, la moitié seulement de l'aide bilatérale des pays développés, telle qu'elle est recensée chaque année par le Comité d'aide au développement de l'OCDE, ne faisait l'objet d'aucune liaison commerciale, autrement dit n'était en aucune façon conditionnée par l'achat — pour tout ou partie du montant de l'aide — de marchandises des pays donateurs. Vivement critiquée par les institutions internationales et les organisations non gouvernementales, la pratique de la liaison de l'aide est en nette régression. En 2001, les pays de l'OCDE s'engageaient à délier l'aide aux pays les moins avancés. Ces pays continuent toutefois de mixer une partie de leur aide bilatérale avec des crédits commerciaux, eux-mêmes subventionnés, dans le but d'accroître l'attractivité de leurs exportations de biens d'équipement vers les PED.

Qui dit pénétration commerciale ne dit pas pour autant diffusion du capitalisme. L'Afrique subsaharienne, qui reçoit dix fois plus d'aide par habitant que l'Extrême-Orient et la moitié des flux financiers d'origine publique (bilatérale ou multilatérale) reçus par les économies en développement (voir tableau IX), est toujours aussi peu attractive (hors Afrique du Sud) pour les capitaux privés. De même, les ressources pétrolières des économies du Proche-Orient et d'Afrique du Nord font d'elles des marchés recherchés quand le prix du pétrole est élevé, sans qu'un décollage industriel véritable ne s'ensuive. Inversement, l'aide à motivation stratégique déversée de façon massive par les États-Unis sur la Corée du Sud et Taiwan jusqu'au milieu des années 1960 a efficacement contribué au succès d'un décollage industriel dont les ressorts étaient essentiellement internes. Le relais pris ensuite par les capitaux privés, selon une séquence qui semble s'étendre à l'ensemble de

l'Extrême-Orient, confirme ce dynamisme industriel tout autant qu'il l'entretient.

**Tableau IX. — Apports financiers nets à plus d'un an
reçus par les régions en développement sur la période 2000-2004,
par type de capitaux**
(moyennes annuelles, en milliards de dollars)

	Crédits bancaires	Obliga- tions	Flux d'invest. directs	Invest. de porte- feuille	Flux financiers publics ^(a)	Total
Afrique subsaharienne ^(b)	– 1	2	10	2	17	30
Afr. du Nord et Pr.-Orient	0	3	4	0	1	8
Asie du Sud	0	1	5	4	3	13
Extrême-Orient	– 9	3	54	7	0	55
Amérique latine	– 6	8	55	1	6	64
Europe de l'Est et Asie centrale	12	10	34	1	7	64
Total	– 4	27	162	15	34	234

(a) Dons et prêts de créanciers officiels, bilatéraux ou multilatéraux.

(b) Y compris Afrique du Sud.

Sources : Banque mondiale, *Global Development Finance*, 2005. Calculs de l'auteur.

Contrairement à l'aide bilatérale, l'aide multilatérale, qui constitue environ 30 % de l'aide totale, n'est *a priori* pas astreinte aux objectifs commerciaux ou stratégiques des pays donateurs. Les institutions qui la gèrent — Nations unies, Banque mondiale, Fonds européen de développement, etc. — n'ont en principe d'autre objectif que le développement des pays récepteurs de l'aide, autrement dit la diffusion du capitalisme dans ces pays. Leur action consiste à financer des projets d'investissement productifs ou collectifs dont la rentabilité, privée ou sociale, semble assurée à long terme, ou encore à concourir à la restructuration et à la modernisation de secteurs entiers d'activités, telles l'agriculture, l'énergie ou les communications.

En ce sens, elle vient relayer, voire se substituer à l'action défaillante des États dans la création des conditions logistiques du développement. L'échec de nombreux projets et l'irruption de la crise de la dette dans les années 1980 ont cependant encouragé une évolution spectaculaire de l'aide multilatérale vers le financement direct des balances des

paiements des pays débiteurs. En contrepartie, les pays débiteurs sont tenus de mettre en œuvre les programmes d'ajustement dits structurels élaborés par la Banque mondiale et repris à leur compte par d'autres institutions, telle l'Union européenne. L'objectif général de ces programmes est l'introduction et la diffusion systématique des mécanismes de marché dans les économies débitrices, aussi bien dans le domaine des échanges extérieurs que dans le système financier et dans les secteurs traditionnellement réglementés par les États. À défaut de pouvoir implanter directement le mode de production capitaliste, les institutions multilatérales de financement consacrent désormais une grande partie de leurs efforts à la création des conditions institutionnelles propices à sa diffusion.

Les stratégies d'industrialisation

À l'exception de l'exploitation des ressources du sol et du sous-sol, la pénétration des investissements étrangers dans les régions en développement est toujours conditionnée par l'existence d'une force d'impulsion interne, généralement actionnée par les États. Trois exemples régionaux sont présentés ici, qui correspondent aux trois principales stratégies d'industrialisation mises en œuvre dans les PED.

L'industrialisation par substitution d'importations en Amérique latine

L'industrialisation par substitution d'importations, qui se développe en Amérique latine à partir des années 1930, est à l'origine un phénomène spontané, que l'État ne tarda pas à encourager de façon systématique. Elle a pour point de départ une violente contraction des importations de la région, consécutive à l'effondrement de ses recettes d'exportation causé par la crise en Europe et aux États-Unis. Les pénuries ainsi provoquées sur les marchés locaux de produits manufacturés créèrent des opportunités d'investissement inespérées pour les entrepreneurs locaux, qui purent substituer des productions nationales aux biens les plus courants jusque-là importés. Prenant conscience des enjeux à long terme de cette dynamique, certains États de la région s'employèrent à la soutenir par des barrières tarifaires élevées et toutes sortes d'aides à l'investissement. Parallèlement, les régimes populistes, comme celui de Getulio Vargas au Brésil, s'efforçaient de créer les

conditions d'une demande plus soutenue sur les marchés nationaux (instauration d'un salaire minimum, début de protection sociale...)

Centrés dans les années 1930 et 1940 sur les biens de consommation courante et leurs intrants immédiats, cette dynamique industrielle s'est déployée à partir des années 1950 vers l'industrie lourde et la production de biens durables de consommation. La technologie requise par ce type d'industries n'était toutefois pas à la portée des entreprises locales. Elle sera apportée par les FMN, soit sous la forme d'investissements directs, soit, dans le cas de l'industrie lourde (sidérurgie, pétrochimie), sous la forme de la vente des équipements et des brevets nécessaires à son fonctionnement, l'État prenant généralement en charge la constitution du capital. Attirées par la croissance rapide des marchés intérieurs et encouragées à investir sur place par les hautes barrières douanières élevées par les États, les FMN donnèrent un dynamisme nouveau au développement économique de ces pays, apportant avec elles aussi bien les méthodes de production du monde occidental que ses normes de consommation.

La crise de ce modèle dans les années 1960 s'interprète comme le résultat de deux contraintes majeures, qui n'ont pu, à l'époque, être desserrées. La première tient au mode de financement de l'industrialisation. L'investissement productif reste en effet dépendant de la possibilité, pour les entreprises, d'accéder aux devises requises par l'importation de biens d'équipement et des intrants dont elles ont besoin. Or la capacité d'importation de l'économie est limitée par les recettes d'exportation du secteur agricole. La surévaluation des taux de change, pratiquée dans toute la région, permet de réduire le coût des investissements industriels au détriment des revenus de l'oligarchie terrienne. Elle bloque cependant tout essor des exportations industrielles. La valeur des exportations fluctuant autour d'une tendance stable selon l'évolution des prix des matières premières, la croissance des investissements est bornée par la capacité d'endettement extérieur des États de la région, qui est nécessairement limitée.

La seconde contrainte est liée à la taille du marché intérieur et au niveau de revenu moyen de la population, qui ne permet guère de rentabiliser la production de biens à prix unitaires élevés. Elle sera en partie contournée, à partir des années 1960, par des politiques de concentration systématique des revenus permettant l'élargissement à une partie des classes moyennes des normes de consommation occidentales. Mises en œuvre par des régimes autoritaires, ces politiques laisseront un passif social extrêmement lourd, en plus d'une immense

dette extérieure, aux gouvernements civils revenus au pouvoir dans les années 1980.

La promotion d'exportation en Extrême-Orient

Les deux obstacles rencontrés par les pays d'Amérique latine dès la fin des années 1950 pouvaient être contournés de façon définitive grâce à l'adoption d'une stratégie de promotion des exportations de produits manufacturés. En proposant aux producteurs le marché mondial comme débouché, cette stratégie résout simultanément le problème de l'insuffisance des débouchés intérieurs et celui des contraintes de balances des paiements. Certains pays latino-américains, comme le Brésil, l'adoptèrent dès la fin des années 1960, sans remettre en question pour autant leurs efforts de substitution aux importations dans l'industrie lourde [Adda, 1984]. Mais ce sont surtout les NPI d'Asie, Taiwan et Hong Kong dès les années 1950, Corée du Sud et Singapour à partir des années 1960, qui la mirent en œuvre de façon systématique, avec le succès que l'on sait.

Dépourvus de matières premières, ces pays n'avaient d'autres choix pour équilibrer leur balance des paiements que d'exporter des produits manufacturés. L'aide américaine, massive dans le contexte de la guerre froide, fut conditionnée, à partir de la fin des années 1950, par la mise en œuvre de stratégies de promotion des exportations. Simultanément, les entreprises américaines, confrontées à la concurrence japonaise dans le domaine du textile, étaient encouragées à délocaliser ou sous-traiter une partie de leur production dans ces pays à bas salaires, tandis que le marché américain était ouvert aux exportations des PED à fort contenu en produits intermédiaires originaires des États-Unis [Bouteiller et Fouquin, 1995].

À sa façon, chaque NPI s'engagea dans l'exportation de produits simples à fabriquer, exigeant peu de capitaux et beaucoup de main-d'œuvre. Sur le plan interne, cette stratégie présentait l'avantage considérable d'offrir des emplois au surplus de main-d'œuvre libéré par l'agriculture. L'élévation des taux d'activité, notamment féminins, la progression des salaires réels et la salarisation accélérée de la population permirent d'accroître rapidement le taux d'épargne des ménages, réduisant d'autant les besoins de financement extérieurs. À l'exportation, la compétitivité était assurée par une sous-évaluation délibérée des taux de change et par la maîtrise des coûts unitaires de production, la progression des salaires réels étant maintenue en dessous de celle des gains de productivité.

Toutefois, contrairement aux préceptes ricardiens, ces pays ne sont pas restés longtemps cantonnés dans les industries de main-d'œuvre. Sous l'impulsion des États (sauf à Hong Kong) et avec l'aide des FMN, ils ont pu faire évoluer progressivement leurs spécialisation internationale vers des productions plus élaborées, requérant davantage de capitaux et de maîtrise technique, mais permettant aussi d'offrir des rémunérations plus avantageuses. Ainsi, en trente ans, ces pays sont passés de structures d'exportation centrées sur des produits simples comme les vêtements, les produits du cuir et du bois, les jouets et le petit matériel électrique, à des structures dominées par l'industrie lourde (construction navale, sidérurgie, pétrochimie), mais aussi à des industries à contenu technologique plus élevé comme le matériel informatique, les composants électroniques, l'électronique grand public, l'automobile, etc. Leur capacité à investir avec succès de nouveaux secteurs souvent très encombrés au niveau mondial témoigne du succès d'une stratégie consistant à préparer l'avenir en se fabriquant de nouveaux avantages comparatifs, et donc à tirer le meilleur parti des tendances longues de la demande mondiale.

Le protectionnisme des pays riches et la concurrence des nouveaux venus — Thaïlande, Malaisie, Indonésie, Chine — sur le sentier tracé par les premiers NPI constituent les principales menaces pesant sur cette stratégie de développement. La capacité des régimes, pour certains en voie de démocratisation, à faire davantage de place aux aspirations des populations à des conditions de vie et de travail plus décentes, et par là même à rééquilibrer la croissance au profit de la demande intérieure, constitue un des principaux défis auxquels ils sont désormais confrontés.

L'industrialisation lourde dans les pays à rente pétrolière

Aussi bien la substitution d'importations que la promotion d'exportations sont des stratégies de remontée des filières industrielles. Le développement industriel se fait du simple au complexe, de l'aval à l'amont, les progrès réalisés par les industries d'aval (biens de consommation finale) offrant progressivement des débouchés à celles situées en amont (biens intermédiaires, biens d'équipement). La stratégie dite des industries industrialisantes, mise en œuvre par certains pays à rente pétrolière (Algérie, Iran, Irak dans les années 1970), suit la démarche inverse. Son objectif est de briser au plus tôt la dépendance technologique à l'égard des pays développés en favorisant d'emblée le développement d'une industrie lourde (sidérurgie, pétrochimie) et d'un secteur

des biens d'équipement. Sa logique est celle d'une diffusion vers l'aval des effets d'entraînement résultant de la disponibilité en amont d'une offre de biens intermédiaires et d'équipement bon marché. Ses méthodes sont inspirées de la planification centralisée des anciens pays communistes, avec lesquels elle partage parfois l'utopie d'une agriculture collectivisée dont le surplus pourrait être aisément transféré au secteur urbain.

La faillite de cette stratégie n'est plus guère contestée aujourd'hui. Faillite agricole, tout d'abord, qu'illustre la désorganisation des productions, la baisse des rendements et l'émigration des travailleurs ruraux. Faillite industrielle ensuite, les usines achetées clés en main tournant très en dessous de leurs capacités, incapables de produire des biens adaptés à la demande locale et encore moins de respecter les exigences de qualité, de fiabilité et de prix du marché mondial. Faillite économique, due à la priorité massive donnée aux industries lourdes, alors même que celles-ci ne créent qu'un nombre modeste d'emplois au regard des capitaux immobilisés et des évolutions démographiques, d'où chômage, sous-consommation et absence d'effets d'entraînement en aval. Faillite financière, qui s'explique par la dépendance acceptée à l'égard d'une rente pétrolière dont le volume fluctue avec le prix mondial du brut. En l'absence de tout effort de diversification des exportations, qui aurait exigé un revirement complet de stratégie, l'endettement seul permit de maintenir la capacité d'importations lorsque le prix du pétrole commença à baisser au début des années 1980, avant de s'effondrer en 1986. Faillite politique enfin, illustrée par la révolution islamique en Iran, la guerre civile en Algérie, et la fuite en avant dans la répression intérieure et les agressions extérieures du régime de Saddam Hussein en Irak.

La primauté des dynamiques internes

Si elle décrit incontestablement, sur le plan historique, un mouvement centrifuge de diffusion, depuis l'Europe, d'un mode de production, l'expansion internationale du capitalisme ne peut se comprendre indépendamment de la capacité des sociétés à l'internationaliser, à se l'approprier, à en créer leur propre version. Là où ces forces d'internalisation n'existent pas ou sont trop faibles, les capitaux pénètrent et, avec eux, les biens d'équipement et de consommation des pays développés, mais le capitalisme reste à la porte. L'investissement international ne s'intéresse à ces zones périphériques que pour y mettre en

valeur certains produits de base, peu disponibles ailleurs. Le crédit, en cas d'existence d'une rente minière ou agricole, et surtout l'aide sont alors les formes dominantes de la pénétration des capitaux étrangers. La croissance économique reste alors tributaire de la valeur de la rente déterminée de façon exogène par les marchés mondiaux, de celle de l'aide internationale et de l'évolution des prix à l'importation. L'Afrique subsaharienne, le Proche-Orient, l'Asie centrale et l'Asie du Sud définissent les contours présents de cette périphérie de l'économie mondiale.

Le mode de production capitaliste trouve, en revanche, un espace propice à sa diffusion dans trois autres régions qui sont très tôt entrées en contact avec l'économie-monde européenne : l'Europe de l'Est, l'Amérique latine et l'Extrême-Orient. Les deux premières, qui furent rapidement absorbées par elle (voir chapitres I et III), sont, par l'histoire et leur peuplement européen, des composantes plus ou moins excentrées de l'unité de civilisation européenne. La troisième pose des problèmes beaucoup plus redoutables de compréhension qu'il n'est pas question d'aborder ici [Banque mondiale, 1993 ; Krugman, 1994 ; Bouteiller et Bouquin, 1995]. On peut toutefois souligner la capacité des sociétés est-asiatiques à absorber et à internaliser la dynamique de croissance capitaliste en considérant trois aspects clés de leur développement national : l'éducation, l'existence d'une bourgeoisie locale et la capacité d'organisation économique de l'État.

L'éducation

Des différents ingrédients nécessaires au décollage industriel, l'éducation est certainement l'un des plus essentiels. Historiquement observée dans les pays d'industrialisation ancienne, la séquence qui va de l'alphabétisation à la révolution démographique, puis aux transformations politiques et économiques, joue également dans le cas des processus contemporains de développement [Todd, 1984]. L'attention exceptionnelle portée par les pays d'Extrême-Orient à l'investissement éducatif dès les années 1950 constitue de ce point de vue l'un des aspects fondamentaux de leur réussite économique. Le trait distinctif des politiques éducatives de ces pays ne réside pas tant dans l'importance des ressources publiques mobilisées à cette fin que dans la priorité donnée à l'enseignement primaire et secondaire, ainsi que dans l'effort de promotion de l'éducation des filles. Ainsi, la part de l'éducation supérieure dans les dépenses publiques d'éducation n'était que de 8 % en Corée du Sud en 2000-2002, contre 22 % au Brésil [Banque

Tableau X. — **Niveaux d'éducation dans les régions en développement**

(en pourcentage de la classe d'âge)

	Alphabétisation des adultes				Alphabétisation des jeunes (15-24), 2002	
	Total	Total	Hom.	Fem.	Hom.	Fem.
	1970	2002	2002	2002		
Asie du Sud	32	59	73	44	77	62
Afrique subsaharienne	27	65	71	58	84	77
Pr.-Orient et Afr. Nord	30	72	82	61	92	82
Extrême-Orient	65	88	90	86	98	98
Amérique latine	72	87	86	88	94	95

Source : Banque mondiale, *World Development Indicators*, 2005.

mondiale, WDI]. Les ressources publiques sont en outre complétées dans les pays de tradition confucéenne par une importante épargne privée qui s'ajoute au financement des études scolaires ou universitaires. Quelques résultats comparatifs sont présentés dans le tableau X. Ils montrent qu'en trente ans, l'Asie de l'Est et du Sud-Est a comblé son retard puis dépassé l'Amérique latine en matière d'alphabétisation des adultes, hommes et femmes, tandis que des retards significatifs sont enregistrés dans les autres régions, notamment en ce qui concerne l'alphabétisation des femmes.

L'impact sur le développement économique des progrès spectaculaires enregistrés par l'Extrême-Orient dans le domaine éducatif est triple. Le haut niveau d'éducation de la force de travail favorise tout d'abord l'apprentissage des techniques modernes et donc l'élévation de la productivité. Le caractère massif et non élitiste de l'éducation agit positivement sur la distribution des revenus et donc facilite l'émergence d'une large classe moyenne ayant accès au marché moderne de consommation. Enfin, l'attention portée à l'éducation des filles accélère la chute de la fécondité, ce qui réduit à terme les tensions démographiques et sociales et permet aux familles d'épargner une part plus importante de leurs revenus.

L'existence d'une classe d'entrepreneurs

Acteur central du développement capitaliste, l'entrepreneur constitue souvent la figure manquante des sociétés périphériques. En

son absence, seuls l'État et les capitaux étrangers sont en mesure d'initier une dynamique d'accumulation qui a toute les chances de rester autoritaire et dépendante. L'Extrême-Orient se caractérise de ce point de vue par l'existence de classes marchandes locales et par la présence de l'extraordinaire réseau marchand tissé par la diaspora chinoise sur les pourtours de la mer de Chine. Outre les 21 millions de Chinois de Taiwan et les 6 millions d'habitants de Hong Kong, environ 24 millions d'expatriés chinois résident dans la région, dont 8 millions en Indonésie, 6 millions en Thaïlande, 6 millions en Malaisie, 2 millions à Singapour et 1 million aux Philippines.

Dans tous les pays où elle est présente, cette diaspora a joué un rôle décisif dans le développement national. Dans les sept pays précités, elle réalisait un PIB estimé au milieu des années 1990 à 700 milliards de dollars, soit l'équivalent de celui de la Chine continentale à l'époque [The Economist, 1996]. Aux Philippines, les Chinois d'outre-mer représentent 1 % seulement de la population mais possèdent environ 60 % de la capitalisation boursière. En Indonésie, les proportions sont respectivement de 3 % et 70 %, en Thaïlande de 10 % et 80 % [Ahlstrom, Young et Chan, 2004]. En Thaïlande, pays qui détenait entre 1985 et 1994 le record de la croissance mondiale (8,4 % de croissance annuelle du revenu par habitant en moyenne), devant la Chine et la Corée du Sud, la moitié de la richesse nationale est entre les mains de la minorité chinoise [The Economist, 1998].

L'entreprise chinoise, à la fois autoritaire et décentralisée, s'appuie sur le savoir-faire familial accumulé et sur un sens de l'obligation extrêmement puissant. Son réseau international, souvent tissé de liens familiaux, lui permet de mobiliser facilement des capitaux et de répondre rapidement aux mouvements de la demande. Elle est pour beaucoup dans le décollage actuel de la Chine du Sud, dont elle est largement originaire et où ses investissements dépassent ceux des firmes américaines, japonaises et européennes combinés. Longtemps cantonné à la sphère internationale, comme l'avait été le capitalisme européen à l'époque médiévale, le capitalisme transnational chinois s'apprête à prendre le contrôle de l'espace continental chinois dans une séquence qui évoque de façon étonnante la période mercantiliste en Europe.

L'État, promoteur du développement national

À l'exception de Hong Kong, qui offrait, jusqu'à son rattachement à la Chine en 1997, l'exemple unique au monde d'une économie intégralement libérale, l'État est omniprésent dans le développement

asiatique. Non pas, certes, en tant qu'entrepreneurs, encore que certaines des réussites industrielles les plus spectaculaires de la région — telles la sidérurgie sud-coréenne, la pétrochimie et la construction navale de Singapour — soient dues à des investissements étatiques. Mais en tant que promoteur et régulateur du développement économique national, déployant son action à travers une planification indicative, une politique industrielle ultra-sélective — qui prend appui notamment sur le contrôle des importations, les subventions budgétaires, la bonification et l'allocation du crédit —, la création des infrastructures physiques et sociales nécessaires à la croissance, l'encouragement systématique de la recherche et, dans la plupart des cas, une synergie exemplaire avec le secteur privé.

Sans prétendre se substituer au marché, l'État lui sert de guide, organise la diffusion de l'information, facilite la coordination des décisions des agents privés et assure la mobilisation des ressources requises par les investissements jugés stratégiques pour le développement. Cette capacité d'intervention de l'État, qui tranche avec la vulgate libérale si longtemps diffusée par les institutions multilatérales, est rendue possible par l'assise d'appareils d'État à même de collecter, par l'impôt, les ressources nécessaires au fonctionnement des services publics et au financement des équipements collectifs et sociaux. L'existence d'un fort sentiment national, exacerbé dans certains cas par la persistance de menaces militaires proches (Corée du Nord et Chine), et d'une tradition pluriséculaire d'organisation étatique, constitue de ce point de vue un atout précieux, dont sont dépourvus nombre de pays africains et latino-américains.

VIII / La nouvelle configuration des rapports Nord-Sud

Produit de la rencontre des stratégies nationales de développement et des stratégies privées d'investissement des firmes multinationales, la diffusion du capitalisme dans les régions traditionnellement soumises à l'ancienne division internationale du travail est à l'origine d'une recomposition en profondeur de la carte économique mondiale. Les nations qui avaient espéré pouvoir fonder leur développement sur une meilleure valorisation de leurs ressources naturelles sans diversifier leurs bases exportatrices font l'objet d'une marginalisation inexorable dans les relations économiques internationales, dont les conséquences sociales et politiques internes peuvent être désastreuses. Celles qui sont parvenues à transformer leurs spécialisations internationales et à prendre pied sur les marchés mondiaux de produits manufacturés constituent un pôle d'attraction puissant pour les capitaux circulant désormais librement à l'échelle du globe. Aux rapports traditionnels de dépendance qui caractérisaient les relations entre un Nord développé et un Sud sous-développé ou en développement, se superposent désormais des rapports de concurrence qui sont susceptibles de fragiliser tout État, du Nord comme du Sud, incapable de promouvoir la compétitivité à long terme de son économie nationale.

La marginalisation des matières premières

Le pacte colonial, on s'en souvient (voir chapitre III), cantonnait les pays colonisés dans un rôle d'exportation de produits de base, leurs marchés intérieurs étant réservés aux productions manufacturières

métropolitaines. Les stratégies de substitution d'importations, mises en œuvre par nombre de PED après la guerre, remettaient en cause ce dernier aspect, mais non les spécialisations à l'exportation héritées de la période coloniale. Dans les années 1960, l'espoir prit corps parmi les PED réunis dans différentes instances internationales (CNUCED notamment) de pouvoir négocier avec les pays développés la mise en place de mécanismes de stabilisation des cours des produits de base à un niveau suffisamment rémunérateur pour assurer leur développement à long terme.

Les premiers succès de l'OPEP en tant que cartel de producteurs, au début des années 1970, encouragèrent la formulation par les PED de revendications plus radicales sur la nécessaire transformation de l'ordre économique international. L'onde de choc propagée par le quadruplement du prix du pétrole entre octobre 1973 et janvier 1974 permit l'organisation, dans la seconde moitié des années 1970, d'un dialogue Nord-Sud, censé promouvoir des relations plus équilibrées entre pays développés et en développement. Ce dialogue, qui ne déboucha sur aucune mesure significative, marqua l'apogée et en même temps la faillite des représentations interétatiques des relations Nord-Sud. C'est que, parallèlement, le déploiement des investissements des FMN dans les économies en développement les plus dynamiques et l'essor de la finance internationale, alimenté entre autres par le recyclage des excédents de l'OPEP, donnaient une impulsion décisive au phénomène de mondialisation, qui battait en brèche les efforts diplomatiques inspirés d'une époque révolue.

Préoccupation centrale de nombre de PED, la question de la stabilisation des prix des matières premières illustre mieux que toute autre le gouffre qui s'est creusé entre la scène publique et la scène privée des relations Nord-Sud [Adda et Smouts, 1989]. Pour ces pays, la référence à un prix stable et rémunérateur des produits de base constitue une garantie de pouvoir d'achat international permettant, en théorie, de programmer l'acquisition de la technologie nécessaire à leur développement et d'accéder, en cas de besoin, aux sources privées de financement international. En filigrane, transparaît la conception précapitaliste d'une économie non soumise aux lois impersonnelles du marché, d'une économie encastrée — selon l'expression de Polanyi [1944] — dans une sphère sociale ici projetée au niveau international, comme régulée par une société des nations fantasmée. Le prix stable et rémunérateur n'est pas, de ce point de vue, autre chose qu'une version actualisée de la notion de « juste prix » forgée au Moyen Âge par les théologiens de l'Europe chrétienne, notion qui traduisait leur méfiance

par rapport aux activités commerciales et aux phénomènes d'enrichissement.

Outre la difficulté, voire l'impossibilité, théorique de définir un tel prix, l'échec de tout accord politique durable sur la question de la stabilisation des matières premières s'explique par cela même qui motive les revendications des PED, à savoir la tendance à la dégradation des prix réels de ces produits. Deux problèmes doivent ici être distingués : celui de la volatilité, particulièrement prononcée, des prix des produits de base, et celui de leur tendance de long terme.

À la différence des prix des produits manufacturés ou des prix des services, les prix des produits de base sont extrêmement sensibles aux déséquilibres, réels ou anticipés, qui se forment sur les marchés. Cela tient notamment à leur position spécifique, en amont, dans la chaîne de la production [Giraud, 1989]. C'est vrai des matières destinées à la transformation industrielle (qu'elles soient d'origine extractive ou agricole), pour lesquelles toute rupture d'approvisionnement risque de paralyser la chaîne complète de fabrication des produits finis. La demande est donc très faiblement élastique à court terme. En cas de pénurie, présente ou prévue, la demande ne sera nullement freinée par la hausse des prix, au contraire, elle sera stimulée par la formation de stocks qui peuvent être tout autant préventifs que spéculatifs.

L'inélasticité de la demande par rapport aux prix est vérifiée aussi dans le cas des produits destinés à la consommation alimentaire (céréales et produits tropicaux). Une baisse des prix n'aura guère d'effet stimulant sur la consommation finale, elle libérera plutôt du pouvoir d'achat pour la consommation de produits manufacturés ou de services. Une hausse des prix, en revanche, encouragera la formation de stocks. Pour ces produits comme pour les matières industrielles, les fluctuations de prix sont pour partie absorbées par les marges des producteurs, pour partie répercutées en aval. Dans la plupart des cas, elles n'entrent que pour une part mineure dans la formation du prix du produit final.

L'instabilité des prix est en outre renforcée par l'inélasticité de l'offre à court terme. Cela est vrai de l'industrie extractive, mais aussi des plantations, seul secteur dont l'offre soit massivement concentrée dans les PED. Dans ces deux secteurs, la mise en place de nouvelles capacités suppose que la hausse des prix soit perçue comme durable, exige de lourdes immobilisations en capitaux et est soumise à des délais de développement importants. En cas de baisse des prix, à l'inverse, l'ajustement des capacités à la baisse sera d'autant plus lent qu'une partie importante du coût de production total correspond à l'amortissement

du capital et aux frais financiers. Là encore, la baisse des prix devra être durable et profonde pour que l'offre commence à réagir.

Il en va de même, bien que pour d'autres raisons, de l'offre agricole. Celle-ci, soumise à de forts aléas climatiques, est généralement fortement protégée par les pouvoirs publics dans les pays développés. Elle concerne une part importante de la population dans les pays en développement. Dans les deux cas, une baisse des prix ne sera guère suivie à court terme d'une baisse de l'offre. Comme le note Pierre-Noël Giraud [1989, p. 110], « on ne licencie pas les paysans ». La rigidité de l'offre à court terme est par ailleurs renforcée dans le cas des PED lorsque la production est destinée à l'exportation. Les besoins en devises du pays peuvent alors justifier de subventionner en monnaie locale une production déficitaire tant que son bilan net en devises est positif. À la limite, la baisse des prix internationaux aura pour effet, dans les pays confrontés à des crises de balances des paiements, d'accroître le volume de l'offre de façon à limiter l'effet de la baisse des prix sur les recettes d'exportation en valeur.

L'instabilité des prix est ainsi la contrepartie de la faible capacité autorégulatrice des marchés de produits de base à court terme. À long terme, les mouvements de prix exercent bien des effets de rappel sur l'offre et la demande, mais ces ajustements de capacité engagent eux-même l'avenir, de sorte qu'ils ne réduisent en rien les fluctuations des prix à court terme. Les conséquences désastreuses de ces fluctuations sur les revenus des producteurs et les finances extérieures (et publiques) des PED rendent parfaitement légitime leur volonté d'organiser sur une base internationale la stabilisation des cours.

Celle-ci suppose cependant que les fluctuations observées à court terme s'enroulent autour d'une tendance à peu près stable à long terme. Il n'en est rien. On touche là à l'ambiguïté fondamentale des projets de stabilisation des marchés mondiaux de matières premières. Longtemps controversée, la thèse de la dégradation des prix réels des matières, énoncée dès 1950 par Raúl Prebisch et Hans Singer, n'est plus guère contestée aujourd'hui. Les études menées par Grilli et Yang [1988] et Reinhart et Wickham [1994] font état d'une tendance déclinante des prix réels des matières premières non énergétiques de 0,6 % par an depuis 1900. La notion de prix réel se rapporte ici au prix relatif des matières premières par rapport à ceux des produits manufacturés exportés par les pays développés. Ainsi calculé, le prix réel des matières se situait en 2004, d'après les données du FMI, 53 % en dessous du niveau enregistré en 1900, 65 % en dessous du sommet historique de

1917 et 58 % en dessous du pic enregistré en 1973, lors de la dernière grande vague de spéculation à la hausse.

Cette tendance lourde au déclin des prix réels des matières premières, qui est aussi une tendance à la dégradation des termes de l'échange pour les pays dépendants de ces produits à l'exportation, n'a rien de mystérieux. Elle découle fondamentalement du déclin rapide du contenu en produits de base de la production industrielle et de la consommation mondiales, autrement dit de la faiblesse des élasticités-revenu de la demande. Entre 1972 et 1992, le poids à prix constant de la consommation de matières premières dans le PIB de l'OCDE a ainsi chuté d'un tiers, passant de 0,9 % à 0,6 %. Qu'il s'agisse des mutations industrielles dans les pays développés (réduction du poids des industries lourdes, grandes consommatrices de produits de base et montée des industries de l'information, à valeur ajoutée immatérielle), de la substitution aux matières traditionnelles (cuivre, fer, étain...) de matériaux nouveaux (plastiques, fibres optiques, caoutchouc synthétique...) plus fiables, plus performants et moins coûteux, de la miniaturisation des produits ou du perfectionnement des techniques de récupération, tout concourt, dans un contexte de concurrence internationale exacerbée, au décrochage de la demande mondiale de produits de base par rapport au rythme de l'activité.

Le tableau est plus sombre encore pour les marchés de produits alimentaires où, à la saturation de la demande au Nord, se combinent le maintien de subventions massives de l'offre dans les pays développés et des progrès notables en matière d'autosuffisance alimentaire au Sud, en Asie notamment. Au total, la part des matières premières non énergétiques dans le commerce mondial, qui atteignait 27 % en 1973, n'était plus que de 12 % en 2004 [OMC, 2005].

Pour les PED restés dépendants des produits primaires à l'exportation, la situation est d'autant plus difficile que l'autonomie des économies développées à l'égard des importations de ce type de produits ne cesse de croître. La part des PED dans les exportations mondiales de produits primaires, hors énergie, est en effet déclinante sur longue période, et n'atteignait plus que 35 % en 2003 [OMC, 2005]. Dans le secteur minier, l'investissement a déserté de façon systématique les pays à forte instabilité ou imprévisibilité politique, notamment en Afrique, pour se concentrer sur la « ceinture minière » de l'Occident (Canada, Australie, Amérique latine, Afrique du Sud).

Dans ces conditions, le véritable problème pour les PED exportateurs de ces produits n'est pas de se battre pour une inaccessible stabilisation des prix, il est de sortir du piège d'une spécialisation héritée de l'époque

coloniale, qui constitue l'un des facteurs les plus puissants de blocage de leur développement (voir tableau XI). Non seulement parce qu'elle conduit à leur marginalisation dans l'économie mondiale, mais aussi parce qu'elle encourage la formation d'économies de rente où les luttes pour l'appropriation du surplus créé par l'agriculture ou le secteur minier l'emportent sur toute problématique de création de richesses.

Tableau XI. — **Performances économiques et spécialisation à l'exportation**

(taux de croissance annuels moyens 1982-2004, en pourcentage)

	PIB	Volume des expor- tations	Volume des impor- tations	Part des produits manufacturés dans les exportations 2003
Régions				
Afrique sub- saharienne	2,6	3,6	3,6	26 ^(a)
Afrique du Nord et Pr.-Orient	3,8	4,3	3,5	20
Amérique latine	2,4	6,8	4,3	57
Asie	7,1	10,7	9,3	81

(a) en 2001.

Sources : FMI, *World Economic Outlook* (trois premières colonnes), et Banque mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde*, 2006 (dernière colonne). Calculs de l'auteur.

Le cas particulier du pétrole

Ce qui est vrai des matières premières l'est-il aussi du pétrole ? Produit stratégique par excellence, dont les fluctuations de prix affectent de façon immédiate les équilibres économiques et financiers mondiaux, le pétrole peut d'autant plus facilement se prêter à des tentatives de cartellisation que son exploitation a toujours été contrôlée par un petit nombre d'acteurs. Au cartel des « sept sœurs », qui maîtrisait l'ensemble de la chaîne allant de la production à la distribution jusqu'aux années 1960, a succédé une prise de contrôle de la production par les pays de l'OPEP dans les années 1970.

La hausse spectaculaire des prix qui en est résulté, en 1973-1974, à l'occasion de la guerre de Kippour, et en 1979-1980, à la suite de la révolution iranienne, s'est traduite par la formation d'une rente

considérable pour les pays producteurs (voir chapitre VI). Le caractère artificiel de cette rente s'est toutefois révélé dans les années 1980, lorsque l'organisation a dû recourir pour la première fois à la fixation de quotas de production par pays pour maintenir les prix aux alentours de 30 dollars le baril (soit dix fois plus qu'à l'été 1973 et deux fois plus que fin 1978), en dépit des tendances baissières du marché mondial.

Faiblement élastiques à court terme aux variations, fussent-elles considérables, du prix du brut, la demande et l'offre mondiale de pétrole n'en réagissent pas moins à long terme aux mouvements des prix. Du côté de l'offre, le niveau élevé des prix dans les années 1970 et le comportement imprévisible des pays de l'OPEP ont permis et encouragé un redéploiement de l'exploration en dehors de la zone islamo-pétrolière. De 1979 à 1985, l'offre de pétrole non OPEP du monde non communiste s'est ainsi accrue de 25 %, en particulier en mer du Nord et au Mexique, tandis que la part de l'OPEP dans la production mondiale chutait de 47 % à 29 % [BP, 2005].

Dans le même temps, la consommation mondiale de brut diminuait de plus de 8 % (15 % dans la seule zone OCDE) sous le quadruple effet du ralentissement de l'activité, des programmes d'économies d'énergie, de substitutions d'énergie au profit du nucléaire, du charbon et du gaz naturel, et des mutations structurelles qui réduisaient la part des secteurs énergétivores dans la production industrielle. Au total, la chute de l'intensité pétrolière du PIB — le rapport de la consommation de brut au PIB à prix constant — n'est pas moins spectaculaire que pour les matières premières : entre 1973 et 2002, celle-ci a été réduite de moitié dans les pays de l'OCDE tandis qu'elle baissait de 30 % dans le reste du monde [FMI, 2005a].

En imposant des prix très au-dessus de leur tendance de moyen terme, l'OPEP sciait ainsi la branche sur laquelle elle était assise, dégradant à la fois la compétitivité du pétrole par rapport aux autres sources d'énergie et sa part dans l'approvisionnement pétrolier mondial. L'Arabie Saoudite, qui avait de fait accepté de jouer un rôle de producteur tampon, ajustant sa production à la baisse de façon à défendre le niveau des prix officiels, ne produisait plus à l'été 1985 qu'au quart de ses capacités, situation peu commune pour un pays disposant des plus larges réserves et des plus bas coûts de production mondiaux.

La stratégie de reconquête des parts de marché, au moyen d'une guerre des prix, imposée par ce pays à l'organisation en décembre 1985, s'interprète ainsi comme le désir de préserver à long terme la pérennité de la rente sur laquelle il fonde sa richesse. En ramenant le prix réel du

pétrole à un niveau inférieur à celui de 1974 (soit entre 15 et 20 dollars aux prix courants), l'Arabie Saoudite, et avec elle les autres monarchies du Golfe, rétablissait des conditions propices à une reprise de la consommation mondiale, à un ralentissement de l'exploration hors de la zone islamo-pétrolière, et à l'élimination à terme des producteurs marginaux.

En 2000, à la veille d'une nouvelle phase de hausse des prix, la part de l'OPEP dans la production mondiale était ainsi revenue à 42 %, tandis que la consommation mondiale de brut se situait à 28 % au-dessus de son niveau de 1985. Le taux d'utilisation des capacités de production de l'organisation, qui était tombé à 64 % en 1985, était revenu à 90 % en 2000 et 97 % en 2004, tandis que la dépendance des pays développés à l'égard du pétrole OPEP ne cessait de s'accroître [FMI, 2005a]. Dans un tel contexte, la poursuite d'une croissance soutenue de la consommation mondiale de brut (+ 1,6 % par an en moyenne dans la première partie des années 2000), sous l'effet notamment de l'explosion de la demande chinoise (+ 8 % par an en moyenne), créait les conditions d'un relèvement significatif du prix du baril. Celui-ci franchissait la barre des 50 dollars en 2005, soit en termes réels le niveau observé à la veille du contre-choc pétrolier de 1986.

Le succès de la politique saoudienne, chèrement payé par les pays pétroliers fortement endettés et à forte population (Mexique, Algérie, Nigeria, etc.), témoignerait non pas tant de l'efficacité d'un cartel de producteurs que de la justesse d'une stratégie nationale mise en œuvre en dépit de l'opposition ouverte de la majorité des membres de l'organisation. Pour les pays à faibles réserves, qui sont souvent les plus peuplés, la faiblesse et l'instabilité du cours du brut, particulièrement marquées dans les années 1990, sont venues rappeler l'urgence d'une diversification des exportations, dont l'Indonésie a donné l'exemple. Pour les pays arabes du Golfe, qui contrôlent la moitié des réserves mondiales de brut, la stratégie de reconquête du marché témoigne d'une meilleure compréhension de leurs intérêts pétroliers à long terme, qui supposent de ne pas succomber à la tentation de maximiser la valeur de la rente à court terme. Son incidence sur le potentiel de croissance de ces économies est cependant largement indéterminée dans la mesure où celui-ci ne dépend pas tant du niveau de la rente que de l'usage, productif ou non, qui en est fait.

La redistribution mondiale des activités productives

La première vague de diffusion de l'industrialisation hors d'Europe occidentale avait touché, au XIX^e siècle, les États-Unis, l'Europe orientale et le Japon. Parallèlement, les deux puissances majeures qu'étaient l'Inde et la Chine avant la colonisation avaient été rayées de la carte industrielle mondiale par les politiques coloniales. Au cours des deux premiers tiers du XX^e siècle, la seule région nouvelle à se doter d'un appareil industriel fut l'Amérique latine. En 1970, les quatre cinquièmes de la production manufacturière mondiale étaient encore concentrés dans les pays actuellement développés (Europe occidentale, Amérique du Nord, Océanie et Japon). L'Europe de l'Est et les PED ne réalisaient chacun, d'après les estimations des Nations unies, qu'un peu moins d'un dixième de la production mondiale. L'industrialisation accélérée de l'Asie à partir des années 1960 et l'effondrement économique récent du bloc soviétique ont bouleversé cette carte. Au début des années 2000, la part des pays développés était revenue à 73 %, celle des anciennes économies communistes à 3 %, tandis que les économies en développement réalisaient près du quart de la production manufacturière mondiale.

Cette poussée industrielle des régions en développement se traduit par une montée spectaculaire de leur contribution globale au produit mondial. Mesurée aux taux de change de parités de pouvoirs d'achat, la part des PED (hors Europe de l'Est) dans le PIB mondial atteignait 42 % en 2004 d'après les estimations du FMI (voir tableau XII), au lieu de 30 % en 1980. D'ores et déjà, sept économies en développement (Chine, Inde, Russie, Brésil, Corée du Sud, Mexique, Indonésie) font partie des quinze premières puissances mondiales en termes de masse économique. Le poids économique de la Chine était en 2004 le double de celui du Japon, l'Inde pèse davantage que la France et l'Italie réunies, et le Mexique a rattrapé le Canada.

Cette montée en puissance du monde en développement est en fait une montée en puissance de l'Asie, et plus particulièrement de l'Extrême-Orient. Depuis la fin des années 1970, l'Asie en développement a plus que doublé sa part dans le produit mondial, la portant à 28 % en 2004 (les trois quarts étant réalisés en Extrême-Orient), soit autant que le continent américain dans son ensemble et davantage que l'Europe tout entière, Russie incluse. Dans le même temps, la contribution au produit mondial des trois autres régions en développement

Tableau XII. — Répartition du PIB, des exportations et de la population mondiales en 2004

(en pourcentage, sauf mention contraire)

	PIB PPA ^(a)	Exportations de biens et services	Popu- lation	Indice du PIB par hab. PPA ^(a) monde = 100
Économies développées	51,1	62,2	14,1	362
États-Unis	20,9	10,3	4,7	445
Zone euro	15,3	31,3	4,9	312
Royaume-Uni	3,1	4,8	1,0	310
Japon	6,9	5,7	2,0	345
Autres pays industrialisés	4,9	10,1	1,5	327
Économies en développement	48,9	37,8	85,9	57
Afrique	3,3	2,2	12,5	26
Afr. subsaharienne ^(b)	1,3	0,8	8,4	15
Proche-Orient ^(c)	2,8	3,9	4,0	70
Amérique latine	7,5	4,2	8,5	88
Brésil	2,6	1,0	2,9	90
Asie	28,1	20,5	53,4	53
Chine	13,2	5,9	20,7	64
Inde	5,9	1,1	17,0	35
4 NPIA ^(d)	3,5	9,4	1,3	269
Europe de l'Est	7,2	7,0	7,4	97
Russie	2,6	1,8	2,3	113
Monde	100	100	100	100

(a) Aux taux de change de parité des pouvoirs d'achat.

(b) Hors Afrique du Sud et Nigeria.

(c) Y compris Égypte et Turquie.

(d) Corée du Sud, Hong Kong, Singapour, Taiwan.

Sources : FMI, *World Economic Outlook*, septembre 2005. Calculs de l'auteur.

— Amérique latine, Proche-Orient et Afrique subsaharienne — a diminué, sous l'effet notamment de la crise de la dette et du contre-choc pétrolier. Le même constat prévaut lorsqu'on examine les données de production industrielle. Selon les données rassemblées par l'ONDI [2005], l'Extrême-Orient est à l'origine de la quasi-totalité de l'accroissement de la part des économies en développement (hors Europe de l'Est) dans la valeur ajoutée manufacturière mondiale entre 1990 et 2002, de 16 % à 24 %. Les contributions de l'Asie du Sud et de la région Proche-Orient/Afrique du Nord augmentent de façon marginale

(+ 0,5 point chacune) tandis que celles de l'Amérique latine et de l'Afrique subsaharienne stagnent ou diminuent.

La poussée asiatique est, on l'a vu, intimement liée à son insertion dynamique dans les échanges internationaux. Celle-ci se manifeste aussi bien à l'exportation qu'à l'importation. Redoutables compétiteurs, les pays d'Extrême-Orient sont responsables de plus des quatre cinquièmes de l'augmentation de la part des PED dans les exportations mondiales de produits manufacturés, de 6 % en 1970 à 28 % en 2004 [OMC]. À l'importation, l'Asie en développement, malgré son protectionnisme si décrié, fait figure de locomotive de la demande mondiale, avec une croissance en volume deux fois plus rapide que celle du commerce mondial au cours des vingt dernières années [FMI, WEO] et un poids désormais supérieur à celui des États-Unis.

Ce dynamisme commercial n'est, à son tour, pas dissociable du caractère rapidement évolutif de la spécialisation internationale de la région. Cette évolution se traduit simultanément par une montée en gamme technologique (voir chapitre VII) et par une diffusion régionale des avantages acquis à chaque stade du développement. Les deux phénomènes sont liés. L'élévation du contenu technologique des productions dans les NPI de la première génération entraîne une appréciation tendancielle de leurs taux de change réels, qui réduit leur compétitivité sur les produits bas de gamme, tout en encourageant la délocalisation de leurs productions vers leur propre périphérie. À son tour, la concurrence des nouveaux venus dans les industries de main-d'œuvre et leurs propres efforts de remontée des filières de production contraignent leurs prédécesseurs à accélérer leur engagement dans les secteurs à plus fort contenu technologique. Encore une fois, seule l'Asie orientale est, parmi les régions en développement, le théâtre d'un tel processus de démultiplication du travail à l'échelle régionale. En ce sens, la redistribution mondiale des activités productives est avant tout l'expression de l'émergence d'un nouveau pôle de puissance, le premier qui soit en mesure de menacer l'hégémonie occidentale sur l'économie mondiale.

La concurrence pour la captation de l'épargne et des investissements

Exclus des marchés financiers internationaux par la crise de la dette dans les années 1980 (voir chapitre X), les PED ont constitué dans la première partie des années 1990 un pôle d'attraction majeur des flux

financiers internationaux. De 1991 à 1996, selon les données rassemblées par la Banque mondiale, environ 900 milliards de dollars courants ont été prêtés, placés ou investis par des agents privés dans les régions en développement, Europe de l'Est incluse, à comparer avec 170 milliards de 1985 à 1990. Ces chiffres portent sur les flux nets dits de long terme, autrement dit les apports financiers à plus d'un an, déduction faite du remboursement du principal et des sommes désinvesties. Si l'on tient compte des intérêts payés sur les emprunts et des dividendes et profits rapatriés par les investisseurs étrangers, on obtient une mesure des transferts nets de ressources vers les PED, dont l'évolution est tout aussi significative. Négatifs de 1983 à 1990, les transferts nets d'origine privée approchaient 50 milliards en 1992 et 140 milliards en 1996, soit 2 % du PIB de l'ensemble des PED, Europe de l'Est incluse.

Un nouveau cycle d'endettement Nord-Sud s'est ainsi ouvert au début des années 1990, après ceux qui avaient marqué les années 1970, les années 1950 et les années 1920, pour s'en tenir à ce siècle. Périodiquement attirés par le potentiel de croissance des régions en développement, les capitaux privés s'y investissent massivement chaque fois que les conditions de solvabilité des PED sont rétablies ou semblent assurées et qu'une activité ralentie déprime la rentabilité des investissements dans les économies développées.

D'un point de vue strictement conjoncturel, le cycle ouvert dans les années 1990 ne diffère guère des précédents. Il intervient à l'issue d'une crise d'endettement sévère, dont l'Amérique latine fut une fois de plus le théâtre majeur, et à laquelle des solutions sérieuses ont commencé à être apportées à partir de la fin des années 1980, du moins pour les pays endettés principalement à l'égard du secteur bancaire (voir chapitre X). Il s'est amorcé dans un contexte de récession dans les pays développés, dans le monde anglo-saxon d'abord, en Europe continentale et au Japon ensuite. L'excès d'épargne privée et la détente des taux d'intérêt caractéristiques de ces phases conjoncturelles ont encouragé la quête de placements dans les autres parties du monde, et ce d'autant plus que les obstacles à la mobilité des capitaux avaient été fortement réduits dans les années 1980. La croissance exceptionnelle des pays d'Extrême-Orient, et tout particulièrement de la Chine, et les rendements élevés des placements à court terme en Amérique latine, où les programmes de stabilisation monétaire portaient les taux d'intérêt réels à des niveaux inconnus ailleurs, ont fortement contribué à cette inversion spectaculaire des transferts financiers entre le Nord et le Sud. À elles seules, ces deux régions absorbaient les trois quarts des apports nets de capitaux privés aux PED de 1990 à 1996. Plus du tiers de ces flux

était concentré sur deux pays seulement : la Chine (23 %) et le Mexique (12 %). Parmi les autres régions en développement, seule l'Europe de l'Est constituait un pôle d'attraction significatif (15 %).

Tableau XIII. — Composition des flux financiers privés nets à plus d'un an vers les régions en développement : 1977-2004
(en pourcentage)

	77-80	81-84	85-89	90-93	94-98	99-04
Prêts bancaires	70	74	10	17	16	- 2
Obligations	5	4	3	17	16	13
Invest. de portefeuille	0	2	13	18	13	7
Invest. directs	25	21	73	48	55	82
Total en pourcentage	100	100	100	100	100	100
Total en milliards de dollars (moyennes annuelles)	45	59	26	87	228	203

Sources : OCDE, *Coopération pour le développement*, rapports annuels, et Banque mondiale, *Global Development Finance*, rapports annuels. Calculs de l'auteur.

L'une des caractéristiques majeures de la finance Nord-Sud dans les années 1990 est la place limitée prise par l'intermédiation bancaire (voir tableau XIII). Celle-ci était à l'origine d'environ 70 % des flux financiers privés nets à plus d'un an lors du précédent cycle d'endettement (1975-1984). Elle est tombée à un sixième dans les années 1990 et est devenue négative dans la première moitié des années 2000. La contrepartie de ce phénomène est la montée des investissements directs, qui représentaient la moitié des flux nets sur la période 1990-1998, et plus de 80 % sur la période 1999-2004. Par ailleurs, une part significative des flux privés est désormais constituée d'investissements de portefeuille (acquisition d'actions locales par des non-résidents) et d'obligations (émission par des agents résidents de titres obligataires sur des places étrangères). Ce phénomène, inexistant dans les années 1970, est stimulé par les mesures de libéralisation des changes et d'ouverture des marchés financiers prises par un nombre croissant de PED depuis le début des années 1990.

Cette extension des mécanismes de la finance directe (voir chapitre VI) aux pays en développement les plus dynamiques s'accompagne d'une instabilité financière croissante. Une part substantielle (la moitié en 2003-2004) des financements reçus correspond en effet à des flux à court terme, sous la forme notamment d'emprunts en devises

réalisés par des résidents ou de souscription par des non-résidents de titres locaux. L'instabilité de ce type d'apports financiers résulte de la sensibilité des arbitrages effectués par les investisseurs financiers au différentiel d'intérêt avec les États-Unis d'une part, aux anticipations de change sur la monnaie locale d'autre part. Une remontée des taux d'intérêt internationaux ou une dégradation de la balance des paiements locale est susceptible d'entraîner un renversement brutal des flux de capitaux. Les crises financières, qui ont secoué le Mexique en décembre 1994 et la majeure partie de l'Asie du Sud-Est fin 1997, avant de s'étendre à la Russie, à la Turquie, au Brésil et à l'Argentine (voir chapitre X), témoignent de ce point de vue des dangers d'une libéralisation financière mal contrôlée, voire prématurée.

IX / La persistance du sous-développement

Le décollage industriel de l'Extrême-Orient est assurément l'un des phénomènes économiques les plus marquants de la seconde moitié du ^{xx}e siècle. Replacé dans une perspective historique plus large, il apporte la preuve qu'il n'y a pas de fatalité du sous-développement et confirme, après le précédent japonais, que le capitalisme n'est pas voué à s'épanouir exclusivement dans les contrées de peuplement européen. La réinvention du capitalisme [Bayart, 1994] par les pays de la mer de Chine souligne toutefois l'importance des dynamiques nationales et des processus d'appropriation locale des techniques étrangères dans la diffusion de ce mode de production. Elle fait par là même ressortir les résistances d'autres régions du monde à la logique de l'accumulation du capital et l'importance des phénomènes d'exclusion qui accompagnent la pénétration des capitaux lorsque celle-ci est purement exogène.

Dimensions de l'exclusion

Pauvreté et chômage sont assurément les deux dimensions majeures de l'exclusion sociale dans un cadre national. Considérées au plan international, ces deux dimensions dessinent toujours une ligne de partage entre des pays globalement riches et les pays anciennement colonisés, ligne franchie par une poignée seulement de micro-États (Hong Kong, Singapour et les Émirats arabes unis). L'extrême inégalité des revenus qui caractérise un grand nombre de PED montre cependant que cette ligne traverse les nations elles-mêmes. Aux îlots de richesse depuis longtemps émergés dans ces pays fait pendant la multiplication

des enclaves de pauvreté dans les pays d'industrialisation ancienne. L'industrialisation de ce qui fut longtemps convenu d'appeler le tiers-monde s'accompagne ainsi d'une tiers-mondisation de l'Occident, qui donne au traditionnel antagonisme entre le Nord et le Sud une dimension transnationale.

Les écarts internationaux de revenus

Contrairement aux espoirs entrevus à l'issue de la décolonisation, les écarts de revenus entre pays riches et pays pauvres ne se sont guère résorbés au cours des trente dernières années. Selon les données compilées par la Banque mondiale, le revenu par habitant des économies en développement d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine s'est accru de 2,5 % par an en moyenne entre 1970 et 2000, au lieu de 2,3 % dans les pays développés. Ces moyennes recouvrent toutefois d'importantes disparités régionales. Dans le cas de l'Extrême-Orient, la progression annuelle du revenu par habitant est trois fois plus rapide en moyenne sur la période que celle des pays développés, tandis qu'elle est négative en Afrique subsaharienne. Dans les autres régions en développement, la progression des niveaux de vie est inférieure (Amérique latine, Afrique du Nord et Proche-Orient) ou égale (Asie du Sud) à celle des pays développés. De façon significative, le tableau change peu lorsque les données sont calculées en moyennes décennales : hors Asie, l'écart de croissance est presque toujours favorable aux pays développés, les années 1970 faisant exception pour les régions (Amérique latine, Afrique du Nord et Proche-Orient) qui ont pu tirer partie de la flambée des prix des produits de base et du recyclage des pétrodollars (voir chapitre VI).

La progression des revenus par habitant ne permet pas, toutefois, d'appréhender l'ampleur des disparités internationales de revenus. Celle-ci requiert une comparaison des niveaux de revenus réels, autrement dit des pouvoirs d'achat, qui ne peut s'appuyer sur la seule utilisation des taux de change courants. Les taux de change de parités de pouvoir d'achat (PPA) permettent de résoudre cette difficulté. Ces taux de change théoriques sont ceux qui égalisent en moyenne les niveaux de prix entre les différents pays. Le tableau XIV présente, pour les différentes régions, une mesure du pouvoir d'achat moyen des populations à différentes époques, rapporté à celui observé aux États-Unis. Il montre que si des processus de convergence des niveaux de vie sont ou ont été à l'œuvre au sein du monde industrialisé, d'une

part, et entre l'Asie et les économies avancées, d'autre part, il n'en va pas de même pour les autres régions en développement.

Tableau XIV. — Croissance et écarts internationaux de revenus par habitant

	Taux de croissance annuel moyen du PIB (en pourcentage)			Écarts internationaux de PIB par habitant (taux de PPA) (États-Unis = 100)			
	1970-1980	1980-1990	1990-2000	1970	1980	1990	2000
États-Unis – Canada	2,9	2,6	3,3	98	99	99	98
Japon – Australie – N.-Zélande	4,2	3,9	1,6	63	70	82	72
Europe occidentale	3,0	2,5	2,2	61	64	66	62
Extrême-Orient (hors Chine)	6,5	6,4	5,2	12	15	20	23
Amérique latine	5,8	1,4	3,3	27	31	25	23
Europe de l'Est	5,8	0,8	0,9	21	28	25	21
Proche-Orient – Afr. du Nord	6,2	1,3	3,3	22	25	18	15
Ex-URSS	3,2	2,0	-4,8	31	32	30	14
Chine	5,3	7,3	6,6	4	5	7	9
Asie du Sud	3,1	5,6	5,4	5	5	5	6
Afrique subsaharienne	3,3	1,9	2,1	9	8	6	5
Monde	3,8	3,0	2,9	24	24	24	21

Source : Kousnetzoff [2001], à partir de la base de données CHELEM-PIB du CEPII.

Le cas de l'Afrique subsaharienne — 713 millions d'habitants en 2004 — est le plus dramatique. Dans cette région, le revenu réel par habitant est pratiquement identique aujourd'hui à ce qu'il était au début des années 1960. La crise africaine, qui s'est révélée dans toute son ampleur dans les années 1980, à l'issue d'une longue période de stagnation économique, sape désormais les fondements mêmes d'un grand nombre d'États de la région. Guerres civiles, conflits ouverts, famines et pandémies sont les manifestations ultimes d'une crise totale qui fait d'une large partie du continent un angle mort du processus de mondialisation, déserté par les capitaux étrangers et marginalisé dans les échanges internationaux.

L'Asie du Sud, dont le poids démographique est deux fois plus important, n'a vu que récemment sa position s'améliorer sur la carte économique mondiale. Les politiques de libéralisation économique mises en œuvre dans la période récente lui valent le soutien accru des organisations internationales et un regain d'intérêt de la part des capitaux privés. Avec une croissance moyenne du revenu par habitant de 3,6 % par an depuis 1980, elle enregistre la meilleure performance économique régionale après celle de l'Extrême-Orient. La marginalisation économique qui se dessinait dans les années 1970 semble donc enrayée. La résorption de la pauvreté de masse demeure le défi majeur auquel est confrontée cette région.

Le Proche-Orient (Afrique du Nord incluse) et l'Amérique latine, qui étaient, jusqu'à la fin des années 1970, les deux régions en développement les plus avancées sur le plan économique, ont tous deux enregistré des régressions spectaculaires de leurs revenus réels dans les années 1980. La chute du prix du pétrole, dans un cas, la crise de la dette, dans l'autre, sont les traumatismes majeurs qui expliquent, en première analyse, la marginalisation de ces deux régions dans les flux commerciaux et financiers internationaux au cours de cette période. La prégnance, encore perceptible dans les années 1990, des phénomènes d'accoutumance à la rente dans un cas, à l'endettement extérieur dans l'autre, constitue assurément l'obstacle majeur au redressement à long terme de ces deux régions.

Les pays d'Europe de l'Est et d'Asie centrale, qui composaient l'ancien bloc soviétique, ont enregistré dans les années 1980 une stagnation de leurs revenus relatifs, suivie d'un effondrement après la chute du mur de Berlin, sous l'effet notamment du démantèlement du réseau des échanges intrarégionaux. Cette région a hérité de l'ère soviétique une structure d'exportation proche de celle de nombreux PED, les produits de base et intermédiaires occupant encore une place prépondérante, notamment en Russie et en Asie centrale. En Europe centrale et dans les pays baltes, en revanche, le processus d'adhésion à l'Union européenne a enclenché, malgré le coût social considérable de la conversion à l'économie de marché, une dynamique de rattrapage parfois spectaculaire, comme dans les cas de la Slovénie et de l'Estonie.

Au total, les comparaisons internationales de revenus par habitant évoquent bien moins l'existence d'un continuum que d'un fossé véritable entre la partie développée et relativement peu nombreuse de la planète et l'immensité humaine du tiers-monde. En 2003, quelque cent trente États, dont les plus peuplés, disposaient d'un revenu réel par habitant égal dans le meilleur des cas à 40 % de celui des États-Unis.

À l'autre bout de l'échelle, le niveau de vie d'une vingtaine de pays développés (et de Hong Kong) était dans le cas le moins favorable inférieur de 30 % à celui des États-Unis. Entre ces deux pôles, une poignée d'États — Singapour, la Nouvelle-Zélande, Israël, Taiwan, la Corée du Sud, les pays d'Europe du Sud, la Slovénie, et quelques émirats pétroliers — font seuls la transition entre ce qui demeure le premier monde et un tiers-monde qui englobe ce qui fut naguère le deuxième.

Inégalités, sous-emploi et sous-développement

Thème central de l'économie politique au XIX^e siècle, l'accroissement massif du paupérisme avait été l'une des conséquences majeures des bouleversements provoqués par la révolution industrielle. Relégué aux marges de la pensée économique dans l'euphorie de la croissance continue d'après-guerre, ce thème n'a pendant plusieurs décennies intéressé que les économistes du développement. L'inquiétante montée du chômage de longue durée en Europe occidentale et le développement d'une pauvreté de masse des deux côtés de l'Atlantique ont ramené ce thème au premier plan de la réflexion économique. Partout dans le monde industrialisé, la crise de l'État-providence rappelle douloureusement cette vérité oubliée que l'exceptionnelle faculté du capitalisme à stimuler l'accumulation de richesses n'a aucun rapport logique avec sa capacité à offrir à chacun un emploi et des conditions de vie décentes. Les acquis sociaux des sociétés industrielles au XX^e siècle (protection sociale, salaire minimal, conventions collectives, etc.) n'ont jamais été, de ce point de vue, des avancées spontanées du capitalisme, mais le produit des luttes sociales et de leurs répercussions politiques et idéologiques sur les appareils d'État. Ils sont l'expression d'une réaction de défense des sociétés face à la grande transformation décrite par Karl Polanyi (voir livre 1).

La situation des économies en développement évoque à cet égard certains des développements caractéristiques de la révolution industrielle européenne, à ceci près que ces économies furent projetées d'emblée dans la périphérie d'un système dont la dynamique leur était initialement, et leur demeure souvent, étrangère. La dislocation en chaîne des structures traditionnelles d'insertion sociale qu'entraîne la diffusion des mécanismes concurrentiels rejette dans les marges de ces sociétés et la périphérie des grandes villes les masses humaines que le capitalisme local est incapable d'absorber. Peu d'indicateurs sont sur ce point aussi significatifs que le rythme de croissance de la population urbaine, produit souvent ahurissant d'une croissance démographique

encore explosive et des transferts massifs de population qu'entraîne une modernisation aliénée.

Comme le montre le tableau XV, l'augmentation du taux d'urbanisation n'est pas directement liée à la rapidité de l'industrialisation. Elle est plus rapide, par exemple, en Afrique subsaharienne qu'en Extrême-Orient. Symptôme majeur du mal-développement, la croissance anarchique des villes s'accompagne d'une expansion du sous-emploi, que ne révèlent pas les enquêtes officielles sur le niveau du chômage. On sait que, selon les définitions internationales, ne sont considérées comme chômeurs que les personnes n'ayant pas travaillé ne serait-ce qu'une heure au cours de la semaine précédant l'enquête et recherchant activement un emploi. Ces critères ne sont guère pertinents dans les pays dépourvus de tout système d'indemnisation du chômage et d'agences pour l'emploi. Dans ces pays, le sous-emploi, souvent très visible en milieu urbain, se traduit par l'importance du travail à temps partiel et la faiblesse des taux d'activité.

Tableau XV. — **Caractéristiques socio-économiques des régions en développement**

	Urbanisation				Mortalité infantile (‰)		Taux de fécondité	
	Pourcentage population	Croissance annuelle						
	1970	2003	1980-1990	1990-2003	1970	2003	1970-1975	2000-2005
Europe de l'Est et								
Asie centrale	51	64	2,0	0,2	34	20	2,5	1,5
Extrême-Orient	19	39	4,6	3,6	84	31	5,0	1,9
Amérique latine	57	77	3,0	2,1	86	27	5,1	2,5
Proche-Orient et								
Afrique du Nord	41	59	4,4	2,8	129	48	6,7	3,7
Asie du Sud	19	28	3,5	2,8	130	66	5,6	3,2
Afrique subsaharienne	19	36	4,9	4,6	143	104	6,8	5,5

Sources : Banque mondiale, *Rapport sur le développement dans le monde*, 1996, et *World Development Indicators*, 2005, pour les données sur l'urbanisation ; PNUD, *Rapport sur le développement humain*, 2005, pour les données sur la mortalité infantile et les taux de fécondité.

La prolifération des activités dites informelles [Lautier, 1994], activités de survie généralement artisanales, peu organisées et non

déclarées, témoigne de l'ampleur du déséquilibre entre la demande de travail du secteur moderne de l'économie et une offre de travail gonflée par l'exode rural. En Amérique latine, la part de l'emploi informel dans les activités non agricoles approchait 60 % selon l'Organisation internationale du travail (OIT) à la fin des années 1990. En Afrique subsaharienne, il atteindrait 80 %, et en Inde 57 %. Non déclarées, donc non recensées, les activités informelles peuvent entraîner une sous-estimation du produit et donc des niveaux de vie dans les PED. Elles n'en sont pas moins un symptôme de la persistance du sous-développement de certaines régions, au même titre que la multiplication des emplois précaires dans les pays d'industrialisation ancienne est synonyme d'exclusion sociale.

L'incapacité des États à offrir un cadre propice au développement de l'emploi formel se traduit aussi par la croissance incontrôlée d'activités organisées sur une vaste échelle et situées en marge de la légalité, voire dans la criminalité pure et simple. L'économie de la drogue, qui joue un rôle considérable dans un nombre croissant de PED, participe à sa façon au processus de mondialisation. Largement internationalisée au plan commercial, elle s'articule aussi bien à certains rouages de la finance internationale qu'aux économies d'origine ou de transformation de la matière première qu'elles alimentent, directement et indirectement, en emplois et en devises.

Autre aspect du sous-emploi de masse, le travail des enfants a connu un essor dramatique depuis le début des années 1980. Selon les estimations de l'OIT [2002], 211 millions d'enfants âgés de 5 à 14 ans travaillaient dans le monde au début des années 2000, soit plus d'un enfant sur six, contre 50 millions trente ans plus tôt. La moitié d'entre eux était employée à plein temps. Dans un contexte de crise économique, la baisse des revenus des adultes pousse les enfants sur le marché du travail. En Afrique subsaharienne, près de 30 % des enfants de 5 à 14 ans exercent une activité économique, souvent dans des conditions aléatoires du point de vue de leur santé ou de leur sécurité. Dans certains pays asiatiques comme l'Inde, le Bangladesh ou l'Indonésie, plus de 10 % de la main-d'œuvre est composée d'enfants de moins de 15 ans.

L'impuissance affichée par les États à éradiquer ce type de phénomène masque mal l'absence de réelle volonté politique. Au début des années 1990, la Banque mondiale [1990] estimait que la redistribution de ressources qu'il serait nécessaire de réaliser pour faire passer plus d'un milliard de personnes au-dessus d'une ligne de pauvreté absolue estimée à un dollar par jour (en termes de pouvoir d'achat) ne

représentait qu'entre 1 % et 11 %, selon les cas, de la consommation globale des régions concernées. Dix ans plus tard, le nombre de personnes vivant sous le même seuil de pauvreté absolue dépassait toujours un milliard, en baisse de 130 millions environ. Cette diminution était toutefois entièrement imputable au décollage de la Chine (– 160 millions), le nombre de pauvres s'accroissant d'environ 30 millions dans le reste du monde en développement. Qu'il s'agisse de la lutte contre la pauvreté, du travail des enfants ou de l'économie criminelle, la passivité des États n'est que l'envers de la domination d'un capitalisme sauvage et prédateur, non domestiqué par les compromis sociaux caractéristiques de la période keynésienne en Occident.

Si l'on appelle développement cette aptitude des sociétés à accroître leur bien-être matériel global tout en offrant au plus grand nombre les moyens de jouir de ce bien-être, la carte du sous-développement se modifie sensiblement, comme le montre l'indicateur de développement humain élaboré par les Nations unies [PNUD], qui combine au niveau de revenu par habitant des mesures du niveau d'éducation et du niveau de santé (appréhendé par l'espérance de vie) des populations. Certains anciens pays communistes (Tchécoslovaquie, Hongrie, pays baltes) et certains pays asiatiques (Chine, Vietnam, Corée du Sud, Singapour) se rapprochent alors du monde développé. À l'inverse, sont déclassés dans l'échelle du développement la majeure partie de l'Afrique, du Proche-Orient, de l'Amérique latine et de l'Inde, mais aussi les États-Unis, le plus inégalitaire des pays riches. Le Canada, les pays scandinaves et l'Australie offriraient, selon ces critères, l'image la plus fidèle de sociétés développées.

Le caractère hiérarchisé de l'économie mondiale

La persistance d'écarts de revenus majeurs entre les régions d'industrialisation ancienne et la quasi-totalité des PED conduit à s'interroger sur les facteurs structurels de différenciation des espaces économiques concernés. Le thème de la dépendance a longtemps occupé, de ce point de vue, une place centrale dans la littérature consacrée à cette question. Paradoxalement, c'est au moment où la crise de la dette et le mécanisme de la conditionnalité plaçaient un nombre sans précédent de PED dans une situation de dépendance financière totale à l'égard des pays riches que le concept de dépendance, comme celui de tiers-monde, a subi les attaques les plus virulentes dans les cercles de pensée les plus divers [Bayart, 1991]. La récupération de la vulgate

dépendantiste par des gouvernements corrompus, dénonçant les vices du système économique mondial pour mieux évacuer leurs responsabilités dans la faillite du développement de leurs pays, fut pour beaucoup dans la perte de crédibilité de ces concepts. Simultanément, les approches systémiques opposant un centre industrialisé et une périphérie sous-développée semblaient battues en brèche par le décollage industriel de l'Extrême-Orient. Pour autant, ces concepts demeurent indispensables à l'analyse des problèmes de développement, à condition toutefois d'être purgés de tout déterminisme et de toute connotation idéologique.

Pertinence du clivage Nord-Sud

L'éclatement du tiers-monde en régions aux trajectoires nettement différenciées et l'implosion du monde communiste suscitent une remise en cause légitime des représentations cardinales des relations internationales (Est-Ouest, Nord-Sud), héritées de la guerre froide et de la décolonisation [Coussy, 1986]. Après tout, l'homogénéité des évolutions économiques et politiques au sein de chaque aire régionale — Amérique latine, Afrique subsaharienne, monde arabe, monde indien, monde chinois — n'est-elle pas la meilleure illustration de cette permanence des civilisations dont parlait Braudel, de la prégnance de ces « réalités, de longue, d'inépuisable durée, sans fin réadaptées à leur destin, [qui survivent] à toutes les autres réalités collectives » [1969, p. 303] ? Toute autre partition de l'espace mondial, fondée sur tel critère particulier (tel le revenu par habitant) n'est-elle pas intrinsèquement arbitraire, rapprochant sur la base d'une conjoncture historico-économique particulière des nations que tout oppose par ailleurs ?

Sans doute, et nous l'avons déjà souligné (voir chapitre VII), ce sont les caractères propres de ces aires régionales qui expliquent en dernière analyse la nature de leur insertion dans l'économie mondiale et leur aptitude à tirer parti du processus de mondialisation en cours [Adda, 1986]. Pour autant, les conditions historiques dans lesquelles s'est opérée l'expansion du capitalisme, depuis l'Europe vers le reste du monde, continuent d'imprimer leur marque à l'économie mondiale et d'entretenir une inégalité fondamentale entre les pôles de diffusion et les pôles d'accueil du capitalisme.

Cette inégalité, qui est constitutive de l'opposition Nord-Sud, concerne les deux ingrédients essentiels de tout processus d'accumulation : le capital et le travail. On se souvient (voir livre 1) que

l'approche néoclassique du commerce international expliquait les spécialisations internationales des nations par leurs dotations factorielles, sans placer de signe d'inégalité quelconque entre les différentes combinaisons de facteurs et donc entre les différentes spécialisations, du moment que celles-ci reflètent les dotations du pays considéré. Pourtant, il n'est guère douteux que la faiblesse des ressources en capitaux, qui est une caractéristique courante des économies en développement, est autrement pénalisante qu'une éventuelle pénurie de main-d'œuvre pour des économies développées. Ces dernières peuvent en effet pallier une telle éventualité en encourageant l'usage de méthodes de production plus capitalistiques ou encore le redéploiement de la production vers des secteurs plus capitalistiques, chemin choisi par les NPI d'Asie dans la période récente. Elles peuvent aussi susciter le recours à une main-d'œuvre immigrée originaire de pays moins développés, situation qui fut courante en Europe occidentale dans les années 1960, par exemple.

Quelle que soit la « frontière » Nord-Sud considérée (États-Unis/Mexique, Europe de l'Ouest/Maghreb-Turquie, Japon-Australie/Asie du Sud-Est), l'offre de travail en provenance du Sud est presque infiniment élastique, prête à s'employer dans des conditions dégradées par rapport aux normes en vigueur dans les pays d'accueil, tant les perspectives d'emploi et les rémunérations sont déprimées dans les pays d'origine. La fermeture des frontières et les mesures d'expulsion lorsque la conjoncture se retourne sont des pratiques largement utilisées par les pays développés (et certains PED) afin de réguler l'offre de travail immigré.

Aucun outil de régulation comparable n'est à la disposition des PED en ce qui concerne leurs relations financières avec l'extérieur, si ce n'est la répudiation des dettes qui est synonyme d'exclusion des circuits financiers internationaux. Les besoins de financement extérieurs, qu'ils résultent d'une insuffisance d'épargne locale ou d'une capacité d'exportation insuffisante, placent ces pays dans une dépendance objective vis-à-vis de leurs créanciers. Qu'il s'agisse du volume des capitaux requis, de la nature des financements (aide, crédit, placements, investissements) ou des conditions qui leur sont propres, l'ensemble des paramètres régissant les flux de capitaux Nord-Sud font l'objet d'une détermination exogène aux PED, d'où la vulnérabilité de ces pays aux inflexions de la conjoncture financière internationale.

Nature de la dépendance. — Le problème du manque de capitaux caractéristique des économies en développement revêt aussi une

dimension qualitative. Il est en effet intimement lié au caractère importé du progrès technique. Apanage quasi exclusif des pays d'industrialisation ancienne, la production du progrès technique, au sens d'innovation dans les produits et les processus de production, ne fait que depuis peu l'objet d'une délocalisation partielle vers les PED. Les alliances stratégiques entre firmes, qui visent en général à la mise en commun de l'effort de recherche-développement, témoignent bien d'une certaine internationalisation dans ce domaine, mais celle-ci reste cantonnée aux pays développés.

La diffusion du progrès technique vers les PED s'opère, lorsqu'elle est effective, à travers les investissements directs des FMN, les accords de sous-traitance et la cession de licences. Elle débouche, dans le meilleur des cas, sur une appropriation par les acteurs locaux des techniques étrangères, rarement sur la génération locale de nouvelles innovations. L'une des conséquences en est, pour les PED, l'existence d'un lien structurel entre l'investissement productif et la capacité d'importation, elle-même définie par le produit du volume des exportations et des termes de l'échange. Cette contrainte, identifiée clairement dans le modèle des « deux écarts » de Chenery (voir chapitre I), joue tout particulièrement pour les pays qui n'ont pas réussi à diversifier leur base exportatrice et transformer leur spécialisation internationale. Elle souligne l'incomplétude des économies en développement, dont l'une des caractéristiques majeures est la faiblesse du stock de connaissances et de savoir-faire en matière industrielle et l'absence d'un secteur de production des biens d'équipement. L'amorce d'un processus d'endogénéisation du progrès technique apparaît dès lors comme l'un des critères essentiels de la sortie du sous-développement.

La dépendance des économies en développement envers le monde développé revêt ainsi deux dimensions majeures, financière et technologique. Trop souvent assimilée à une perte totale d'autonomie [Caporaso, 1978], cette dépendance est l'expression de contraintes liées au caractère hiérarchisé de l'économie mondiale, qui pèsent de façon objective sur l'évolution d'une économie à court terme, mais ne sont nullement intangibles à long terme. L'analyse de la capacité des sociétés à desserrer ces contraintes sur la longue période dépasse largement le champ de l'économie comme discipline. Elle met en jeu, entre autres, l'histoire propre à chaque société, les contradictions qui la traversent et les valeurs qui la soudent. Mal gérées à court terme, non desserrées à long terme, ces contraintes sont la cause de crises récurrentes des balances des paiements. Celles-ci sont l'occasion d'une ingérence massive des pays créanciers dans la conduite de la politique

économique, ingérence qui prend, depuis la signature des accords de Bretton Woods, la forme institutionnalisée du mécanisme de la conditionnalité (voir chapitres IV et V).

L'hétérogénéité constitutive de l'espace périphérique

L'autre facteur de différenciation structurelle de l'espace économique mondial a trait aux conditions de rémunération de la force de travail. En 2004, selon les données du département américain du Travail, le coût salarial horaire moyen (y compris cotisations sociales) dans l'industrie manufacturière, calculé au taux de change courant, atteignait dans le meilleur des cas (Corée du Sud) 12 dollars dans les PED, contre 23 dollars aux États-Unis et 27 dollars en moyenne dans l'Union européenne (à quinze). Au Mexique, malgré l'intégration poussée de l'industrie locale à l'industrie américaine, ce coût demeurait inférieur à 3 dollars. Il n'atteignait pas un dollar en Chine et en Inde.

Trois facteurs principaux permettent de rendre compte de ces écarts. Le premier est l'excès d'offre de travail associé à l'explosion démographique. Conjuguée à l'exode rural, celle-ci maintient, dans les interprétations classiques du sous-développement, les salaires réels au niveau minimal couvrant le coût de reproduction de la force de travail. Cette explosion démographique n'est pas dissociable de la déstabilisation du régime démographique traditionnel créé par la mise en contact de sociétés inégalement développées. Elle résulte du décalage entre une baisse accélérée de la mortalité, rendue possible par la diffusion des méthodes médicales occidentales, et la plus grande inertie de la natalité, dont l'évolution est commandée par des déterminants principalement internes (religion et instruction des femmes notamment), quand elle n'est pas imposée par l'État comme en Chine ou à Singapour.

Le deuxième facteur concerne la capacité des organisations de travailleurs à peser sur le partage des revenus. La montée en puissance des organisations syndicales en Europe occidentale à partir de la fin du XIX^e siècle est intervenue dans le contexte d'économies largement protégées de la concurrence internationale. La faillite du libéralisme économique dans les années 1930 a par ailleurs fortement contribué à la généralisation des dispositifs de protection sociale et à l'intervention de l'État dans la formation des salaires après la Seconde Guerre mondiale. En revanche, le partage de la valeur ajoutée entre salaires et profits demeure profondément déséquilibré dans les PED. Les efforts de syndicalisation y sont entravés par l'excès structurel d'offre de travail quand

ils ne sont pas réduits à néant par des appareils d'État répressifs. La mobilité des capitaux étrangers investis sur place et la contrainte de compétitivité imposée par le marché mondial pèsent conjointement sur l'évolution des salaires. L'incapacité des États à imposer les classes dominantes et la faiblesse des organisations syndicales découragent tout effort sérieux de redistribution des revenus et de développement de la protection sociale. De façon significative, les rares tentatives d'organisation des couches salariées et d'inflexion du partage des revenus couronnées de quelques succès sont intervenues au cours de phases d'industrialisation rapides et protégées de la concurrence extérieure (années 1940 et 1950 en Amérique latine, années 1980 en Corée du Sud).

D'une façon plus générale, on peut soutenir que la répartition du produit social, dans une économie de marché, n'obéit à aucune loi spécifique si ce n'est les rapports de pouvoir entre les forces sociales en présence. Largement codifiés sous la forme de compromis sociaux institutionnalisés dans le cadre des économies capitalistes modernes, ces rapports retrouvent toute leur violence originelle lorsque des modes de production différents sont mis en communication. C'est le cas lorsque la reproduction de la force de travail peut être assurée au moins pour partie en dehors du cadre de l'économie monétaire, situation fréquente dans les PED. Le salaire ne rencontre plus alors aucun plancher objectif : il peut être, pour un niveau général des prix donné, inférieur au coût monétaire de reproduction de la force de travail, celle-ci pouvant trouver ses moyens de subsistance dans une économie domestique soustraite aux exigences du marché [Meillassoux, 1979]. Le caractère incomplet de la pénétration du mode de production capitaliste constitue ainsi un troisième facteur pesant négativement sur la formation des revenus salariaux dans les PED. Déjà évoquée à propos de l'exogénéité du progrès technique et de l'absence d'un secteur de production des biens d'équipement, cette pénétration incomplète du capitalisme serait la caractéristique majeure de l'espace périphérique, qui se différencie en cela de façon essentielle de l'espace homogène des économies d'industrialisation ancienne.

Périphérie et semi-périphérie

Élaborée après la guerre par les économistes de la Commission économique des Nations unies pour l'Amérique latine (CEPAL) — Raúl Prebisch et Hans Singer notamment, — la théorie du « système centre-périphérie » mettait justement l'accent sur le dualisme des

structures productives pour définir l'espace périphérique. À ce premier critère elle ajoutait l'extrême spécialisation des exportations sur quelques produits bruts, agricoles ou miniers, dont les prix réels sur les marchés mondiaux déterminaient le potentiel de croissance des économies. À l'inverse, le centre se caractérisait par une emprise totale du capitalisme sur l'espace socio-économique, l'extrême diversité des biens produits et exportés et une croissance équilibrée du marché intérieur et des exportations.

À l'évidence, ces critères continuent d'opposer les nations d'industrialisation ancienne à certaines régions en développement comme l'Afrique subsaharienne ou le monde arabe. Ils ne disent rien cependant du processus d'industrialisation qui s'étend à de nombreux PED depuis les années 1960 et des raisons de son échec ou de son succès selon les cas. Si le positionnement des régions citées ci-dessus demeure typiquement périphérique, il n'en va pas de même des pays d'Extrême-Orient, du Brésil ou du Mexique que leur essor industriel et leur percée sur les marchés mondiaux de produits manufacturés détachent de la périphérie de l'économie mondiale. De même, le niveau d'éducation, le potentiel scientifique et le stock de capital des économies anciennement centralisées d'Europe de l'Est leur confèrent un statut qui n'est ni périphérique ni central.

Le concept de semi-périphérie, utilisé par Braudel et Wallerstein (voir chapitres I et III), vient utilement compléter la grille cépalienne en lui donnant à la fois souplesse et dynamisme. L'expansion du capitalisme à l'échelle mondiale ne se traduit pas seulement, en effet, par l'instauration de rapports de domination entre des économies de développement inégal. Elle est aussi génératrice d'une diffusion des capitaux, des techniques et des méthodes d'organisation qui suscite une contestation permanente des avantages acquis. On a vu (livre 1) comment la dynamique concurrentielle se traduisait au niveau historique par un enchaînement de cycles hégémoniques, dont l'aspect le plus frappant est le déplacement, généralement à l'issue de crises profondes, du centre de gravité de l'économie-monde capitaliste. L'irruption de nouvelles puissances économiques sur la scène mondiale a jusqu'à présent toujours été préparée par des politiques néomercantilistes de semi-fermeture des marchés nationaux accompagnées d'une appropriation active des techniques étrangères.

La semi-périphérie est ainsi cet espace où la logique de diffusion internationale du capitalisme, qui s'exprime d'abord par l'exportation des capitaux du centre vers les zones à potentiel de croissance élevé, rencontre une dynamique de développement national, généralement

impulsée par l'État. La Corée du Sud, Taiwan, la Chine ne font de ce point de vue que suivre un chemin tracé par de glorieux aînés : États-Unis, Allemagne et Japon étaient tous trois des « nouveaux pays industriels » à la fin du XIX^e siècle, dont l'agressivité commerciale et politique n'a pas besoin d'être rappelée.

Le rétrécissement de l'espace périphérique. — Pour l'essentiel, l'avenir des nations semi-périphériques résulte du poids respectif de ces deux logiques de diffusion et d'internalisation, ou encore de prise en charge nationale du capitalisme. Plus la dynamique d'internalisation de la croissance est forte, comme dans le cas du Japon hier, des pays de la mer de Chine aujourd'hui, plus la réduction de la dépendance financière et technologique est effective et plus l'accès au groupe très fermé des nations centrales est probable. Plus redoutable aussi le défi qui leur est posé. Inversement, lorsque la croissance reste impulsée principalement de l'extérieur, le risque demeure d'une régression dans un statut périphérique (désertion des capitaux et désindustrialisation), à l'occasion d'une crise d'endettement, par exemple.

Dans le premier cas, la transition vers la maturité économique se traduit notamment par le rééquilibrage de la position financière nette du pays, autrement dit la résorption en valeur absolue du stock net d'endettement, stade atteint par la Corée du Sud à la fin des années 1980. Dans le second cas, les effets de substitution entre épargne extérieure et épargne intérieure fragilisent en permanence la balance des paiements, donnant au cycle conjoncturel une forme particulièrement heurtée, marquée par des phases d'afflux et de reflux des capitaux étrangers, qui sont aussi des phases de rapatriement et de fuite des capitaux nationaux. L'instabilité politique et l'exclusion sociale sont les corollaires nécessaires de cette extériorité d'un capitalisme toujours prêt à s'abstraire du cadre national, qu'illustre l'évolution de l'Amérique latine tout au long de ce siècle.

À mi-chemin entre l'Extrême-Orient et l'Amérique latine, l'Europe de l'Est constitue un troisième cas de positionnement semi-périphérique dans l'économie mondiale. De la période communiste, elle hérite d'une culture industrielle qui la rend potentiellement attractive pour les capitaux étrangers. La question fondamentale a trait bien évidemment à la capacité des sociétés concernées à assimiler la logique concurrentielle sans se laisser désintégrer par elle. L'Europe centrale et les pays baltes, dont l'industrialisation précède historiquement l'intégration forcée au camp communiste, semblent disposer pour cela d'atouts sérieux. L'intégration de ces pays à l'Union européenne leur

confère un statut comparable à celui de l'Europe du Sud sur la scène économique mondiale. La Russie et les pays d'Asie centrale sont, en revanche, soumis à des turbulences internes qui laissent mal augurer du succès de la greffe capitaliste, voire de la transition à la démocratie. Le creusement spectaculaire des inégalités, le maintien de spécialisations primaires à l'exportation et le recours massif à l'emprunt extérieur ne semblent laisser d'autre alternative qu'une régression vers un statut périphérique ou une réaction politique brutale. À l'issue d'un siècle de bouleversements, le problème de la pénétration du capitalisme en Russie se pose toujours avec la même acuité.

Finalement, l'éclatement du tiers-monde produit par l'industrialisation accélérée de certains PED se traduit par un rétrécissement de l'espace périphérique à quatre grandes régions : l'Afrique subsaharienne, le monde arabe, l'Asie centrale et l'Asie du Sud, avec une interrogation majeure sur la capacité de l'Inde à intégrer la dynamique de croissance de l'Est et du Sud-Est asiatiques. L'ensemble des traits que l'on s'accorde à reconnaître comme caractéristiques du sous-développement sont présents dans ces régions : l'ampleur de la pauvreté et du sous-emploi, la faiblesse des salaires, le niveau élevé des taux de fécondité et de la mortalité infantile (voir tableau VII), à quoi s'ajoutent la fragilité des structures politiques et la diffusion de la violence ethnique ou religieuse. Marginalisée dans les échanges internationaux, généralement désinvestie par les capitaux privés, cette périphérie turbulente, quand elle n'est pas au bord du chaos, n'est plus considérée par le monde développé que pour les dangers — démographique, migratoire, terroriste — qu'elle constitue pour sa stabilité.

Confrontation et coopération

Le débat sur la dépendance avait fait rage dans les années 1950 et 1960. L'interdépendance fut le maître mot du dernier quart du ^{xx}^e siècle. L'une des caractéristiques majeures de l'économie internationale, au cours de la première période, avait été la stabilité des variables de prix : taux de change, termes de l'échange et taux d'intérêt. Les formes structurelles de l'économie mondiale — position hégémonique des États-Unis, dépendance du Sud à l'égard du Nord — étaient logiquement au cœur de la réflexion sur son fonctionnement.

Les ruptures monétaires et énergétiques du début des années 1970 ont sonné le glas de cet ordre international. Le flottement des monnaies à partir de 1973 et le bouleversement des termes de l'échange qui ont accompagné les chocs pétroliers ont suscité une conscience nouvelle de l'interdépendance et introduit une incertitude radicale sur les variables de prix les plus stratégiques du point de vue des relations internationales et de la conduite des politiques nationales. Ces bouleversements donnaient une orientation nouvelle aux recherches sur l'économie mondiale, qui délaissaient les représentations théoriques globales pour l'analyse empirique des effets des fluctuations des prix mondiaux sur les économies nationales, l'élaboration de diagnostics plus précis sur la conjoncture internationale et la construction de modèles multinationaux permettant de quantifier certaines des liaisons régissant les relations entre les principales économies industrialisées.

Cette conscience plus aiguë de l'interdépendance demeurerait cependant axée principalement sur les variables affectant les conditions des échanges internationaux. L'impact de l'essor des

euromarchés sur la conduite des politiques monétaires était loin d'être négligeable, mais il était atténué par le flottement des monnaies, y compris en Europe, où l'expérience du Serpent monétaire ne résista guère à l'épreuve de la récession provoquée par le premier choc pétrolier. L'avancée du processus de globalisation financière était perçue dans les années 1970 comme un facteur de desserrement des contraintes pesant sur les politiques économiques, qui pouvaient désormais s'accommoder de déficits plus importants, tant sur le plan budgétaire que sur le plan extérieur (voir chapitre VI). La contrainte traditionnelle d'équilibre de la balance des paiements courants se transformait ainsi en une contrainte de soutenabilité de l'endettement intérieur et extérieur.

Le parachèvement de l'intégration financière du Nord et la mobilité croissante du capital productif dans les années 1980 ont souligné les limites de cette approche de l'interdépendance. Le revirement de la politique économique des États-Unis au tournant des années 1980 signala tout d'abord l'émergence d'une forme nouvelle de concurrence entre nations : la concurrence pour la captation de l'épargne mondiale. En évinçant les PED des marchés financiers mondiaux, le drainage de l'épargne mondiale opéré par l'économie américaine déclenchait la crise de la dette latino-américaine qui allait rapidement s'étendre à d'autres régions.

La montée des taux d'intérêt réels aux États-Unis exerçait en outre une contrainte nouvelle sur les politiques monétaires des autres pays industrialisés, qui ne pouvaient pas ne pas réagir à l'assèchement de leurs marchés financiers. L'ampleur des déficits américains et la difficulté de leur résorption dans la seconde partie des années 1980 portaient l'instabilité sur les marchés des changes et des titres à des niveaux inconnus, soulignant les risques d'une gestion conflictuelle des relations financières internationales. Par ailleurs, l'avancée du processus de mondialisation de la production, stimulée par les progrès spectaculaires des technologies de l'information et des télécommunications, entraînait elle aussi l'émergence d'une forme nouvelle de concurrence entre nations : la concurrence pour l'attraction des investissements directs et la localisation des emplois.

Exposées à des contraintes monétaires et financières exacerbées, les politiques économiques se sont progressivement pliées aux exigences de la concurrence internationale, renonçant, en dehors des États-Unis, à tout volontarisme en matière conjoncturelle et à des pans considérables de leur souveraineté en matière fiscale et réglementaire. La contradiction manifeste entre la mondialisation de l'économie privée

et le caractère exclusivement national des régulations publiques ne pouvait être résorbée que par un renforcement de la coopération internationale. Les risques de crise financière et d'une récession sévère aux États-Unis, à partir du milieu des années 1980, devaient encourager cette tendance, sous la forme notamment d'une coordination des politiques macroéconomiques des principaux pays industrialisés. En Europe, la hantise du déclin industriel et les perspectives nouvelles ouvertes par la chute du mur de Berlin provoquèrent une relance du processus d'intégration régionale et l'adoption d'un plan d'union monétaire susceptible de desserrer les contraintes monétaires pesant sur les États. Enfin, la fragilité financière persistante de l'Amérique latine, les crises à répétition des économies émergentes, l'échec des politiques d'ajustement en Afrique et les difficultés de la transition à l'économie de marché en Europe de l'Est suscitèrent un renouveau de la réflexion sur la fonction régulatrice des institutions héritées du système de Bretton Woods — FMI et Banque mondiale — et l'avenir du système monétaire et financier international.

X / L'apprentissage de l'interdépendance

Constitutive de tout système international, l'interdépendance économique n'avait certes pas disparu durant l'âge d'or de la croissance d'après-guerre. Ses effets étaient toutefois fortement atténués par la stabilité des changes et des termes de l'échange (si l'on excepte la flambée exceptionnelle des matières premières provoquée par la guerre de Corée), ainsi que par la réglementation sévère des mouvements de capitaux.

Enjeu politique majeur, la question du statut international du dollar n'affectait guère le rythme de la croissance mondiale. Les Européens pouvaient bien reprocher aux Américains d'exporter leur inflation, ils n'ignoraient pas que l'afflux de capitaux incriminé dynamisait leurs propres économies. Il est du reste remarquable que l'effondrement du système de Bretton Woods entre août 1971 et février 1973 soit intervenu dans un contexte d'accélération de la croissance mondiale. Bref, si interdépendance il y avait, celle-ci n'apparaissait pratiquement que sous ses aspects bénéfiques.

Ce n'est qu'avec le premier choc pétrolier que surgit la conscience d'une interdépendance problématique, susceptible de peser sur l'autonomie des États en réduisant l'éventail des choix de politique économique qui s'offrent à eux. D'autres développements viendront aiguïser cette conscience au cours des décennies suivantes : la crise de la dette des économies en développement et le retournement de la position financière des États-Unis à l'égard du reste du monde dans les années 1980, la crise du SME (voir chapitre XII) et la crise des économies asiatiques dans les années 1990, et l'affirmation de la Chine comme puissance économique majeure dans les années 2000.

Les chocs pétroliers et la conversion des politiques économiques

Le quadruplement du prix du pétrole entre octobre 1973 et janvier 1974 fut sans doute le premier choc global subi par les économies industrialisées après la fin de la Seconde Guerre mondiale. Pour la première fois, la trajectoire de l'économie mondiale était perturbée par une série de décisions prises en dehors des grands centres de pouvoir économique du monde développé. Pour la première fois, tous les pays industrialisés étaient affectés de façon simultanée et quasi identique par un choc de type exogène, révélant une vulnérabilité à l'égard d'un « environnement extérieur » qui n'était guère considéré comme tel jusqu'alors.

Sans doute un relèvement substantiel des prix du pétrole était-il hautement prévisible depuis le début des années 1970, compte tenu de la saturation progressive des capacités de production mondiales [Chasse-riaux, 1982 ; Criqui et Kouznetzoff, 1987]. Sans doute aussi, ce relèvement était-il jugé par beaucoup conforme aux intérêts stratégiques des États-Unis, dont la production était pénalisée par le niveau déprimé des prix. Pour autant, ni l'ampleur de la hausse ni les conditions dans lesquelles elle est intervenue ne se déduisaient des tensions accumulées sur le marché mondial. Elles résultaient avant tout de l'inflexion des rapports de force entre l'OPEP et le cartel des « sept sœurs », qui exerçait jusque-là un contrôle absolu sur l'offre, et de la décision des pays arabes d'utiliser l'arme du pétrole contre Israël.

L'irruption de la stagflation

Le premier choc pétrolier, comme celui qui l'a suivi en 1979-1980, ne constituait pas seulement un défi à la toute-puissance économique des nations développées, qui s'emploieront — avec plus (CEE-Japon) ou moins (États-Unis) de détermination — à le relever par des programmes d'économie d'énergie et le développement d'énergies alternatives. Il posait en outre un redoutable problème à la politique économique, qui se trouvait soudainement confrontée à la montée simultanée de l'inflation et du chômage. La stagflation faisait en effet éclater le cadre traditionnel de la politique conjoncturelle, qui reposait largement sur l'arbitrage entre inflation et chômage stipulé par la courbe de Phillips. L'avènement de la crise fut ainsi contemporain d'une remise en cause systématique des fondements théoriques de la

politique économique, jusque-là largement inspirés du keynésianisme. L'irruption de la stagflation fut l'occasion d'un retour en force, sous le vêtement du monétarisme, de la pensée néoclassique, dont les effets se feront nettement sentir dans les années 1980.

La relation inverse entre le taux de croissance des salaires nominaux et le taux de chômage, mise en évidence par A.W. Phillips en 1958, avait été interprétée par les keynésiens comme le principe explicatif de l'inflation. Dans les phases d'accélération de l'activité, les tensions sur le marché du travail se traduisent par une progression plus rapide des salaires nominaux, qui est répercutée dans les prix par les entreprises. Plus généralement, l'augmentation de la demande globale tend à saturer les capacités de production des entreprises, qui réagissent en élevant leurs prix. Inversement, la hausse du chômage dans les phases de récession fait pression sur les salaires nominaux, dont la progression ralentit, autorisant une décrue de l'inflation. Parallèlement, la détente des capacités de production encourage les entreprises à réduire leurs prix. L'existence de cette relation, vérifiée dans de nombreux pays dans les années 1960, suggérait la possibilité pour les gouvernements de combattre le chômage au prix d'un peu plus d'inflation, et réciproquement. Il suffisait pour cela d'agir sur le niveau de la demande globale au moyen des instruments budgétaires et monétaires.

Les chocs pétroliers ont détruit cette belle assurance. La ponction opérée sur le revenu national des pays importateurs, plus ou moins forte selon le degré de dépendance énergétique (de 1 % du PIB dans le cas des États-Unis à plus de 3 % au Japon), exerçait assurément un effet dépressif sur les économies. Entre la mi-1973 et la mi-1975, le taux de chômage doublait pratiquement aux États-Unis (de 5 % à 9 %) et dans la CEE (de 2,5 % à 5 %). En toute logique, l'augmentation du prix de l'énergie aurait dû amputer le pouvoir d'achat des salaires, en proportion du prélèvement opéré sur le revenu national. Il n'en fut rien. Les mécanismes d'indexation des salaires, en vigueur dans la plupart des pays industrialisés, bloquèrent l'ajustement à la baisse des salaires réels, de sorte que le renchérissement de l'énergie fut supporté principalement par les entreprises, qui réagirent en réduisant l'emploi. Compte tenu du poids des produits énergétiques dans l'indice des prix, l'impact mécanique du choc pétrolier sur l'inflation n'aurait pas dû dépasser 2 % à 2,5 %. En pratique, la spirale prix-salaires enclenchée par les mécanismes d'indexation provoqua dans les pays développés (à l'exception notable de l'Allemagne fédérale) une accélération de l'inflation de 8 % en moyenne à la mi-1973 à 15 % deux ans plus tard.

L'indexation des salaires n'eut pas seulement pour effet de déformer le partage de la valeur ajoutée au détriment des profits. Elle entretint parallèlement une inertie inflationniste que certains pays (en Europe notamment) auront les plus grandes difficultés à briser. Dans l'immédiat, cependant, l'inquiétude principale portait sur l'emploi. Dans la plupart des pays développés, l'instrument budgétaire fut utilisé en vue de soutenir l'activité. S'il permit de limiter l'ampleur de la récession, le soutien de la demande n'était cependant pas de nature à résorber un chômage dû fondamentalement à une dégradation de la rentabilité de l'offre. Il pesait en revanche sur des équilibres extérieurs déjà fragilisés par l'augmentation de la facture pétrolière et l'intensification de la concurrence internationale qui en résultait, chaque pays tentant de régler ladite facture en accroissant ses parts de marché au détriment des autres. Il n'incitait guère en outre à la modération des prix. Inversement, les politiques restrictives mises en œuvre à partir de 1976 n'eurent guère de prise sur une inflation dont l'origine ne pouvait être attribuée à un excès de demande.

La conversion des politiques économiques

L'impuissance des politiques keynésiennes à endiguer le chômage, puis l'inflation (*a fortiori* les deux en même temps), suscitèrent une révision complète des fondements théoriques de la politique économique, dont le retour en force, après cinquante ans d'éclipse, de l'orthodoxie néoclassique fut l'expression la plus nette. Au réglage conjoncturel, fondé sur l'arbitrage inflation-chômage, le monétarisme pragmatique désormais aux commandes des principales Banques centrales opposa le réglage de la quantité de monnaie, dont la croissance régulière, parallèle à celle de l'offre potentielle, était seule en mesure de briser les anticipations inflationnistes et de rétablir la stabilité des prix. Le second choc pétrolier, en portant l'inflation au taux de 13 % dans la zone OCDE, encouragea cette évolution. Dans l'ensemble des pays industrialisés, le resserrement monétaire et la montée corrélative du chômage furent l'occasion d'une offensive en règle contre les salaires et les organisations syndicales et d'un démantèlement général des mécanismes d'indexation.

La critique monétariste des politiques keynésiennes ne s'en tint pas aux conditions d'exercice de la politique monétaire. L'échec des politiques de relance budgétaire et la crise de l'État-providence encouragèrent une remise en cause systématique de l'intervention de l'État dans l'économie. À l'effet multiplicateur de la dépense publique mis en

évidence par Keynes, les nouveaux classiques opposèrent l'effet d'éviction de la demande privée, selon lequel tout accroissement du déficit budgétaire provoque, lorsqu'il est financé par l'emprunt, une réduction correspondante de la demande privée en raison de l'augmentation du taux d'intérêt qui en résulte sur le marché des fonds prêtables.

Si le solde des finances publiques est dépourvu de toute influence conjoncturelle, le niveau des prélèvements obligatoires affecterait en revanche le potentiel de croissance de l'économie. Soucieux de contrôler l'accroissement de la dette publique, les pays industrialisés avaient tenté de compenser, dans la seconde partie des années 1970, la montée des dépenses publiques par un relèvement de la fiscalité. La courbe de Laffer pointa les limites de cette politique en soulignant l'effet négatif d'une imposition excessive sur l'épargne et l'initiative privée, donc sur la croissance et les rentrées fiscales. Parti des États-Unis, le mouvement de baisse des prélèvements obligatoires allait s'étendre à l'ensemble des pays industrialisés dans les années 1980.

Dans le même esprit, les difficultés spécifiques des économies européennes à surmonter la crise et à résorber le chômage furent mises sur le compte des rigidités structurelles héritées de la période keynésienne : excès de réglementation du marché du travail, cloisonnement des marchés financiers, contrôle des prix, emprise des secteurs publics sur l'économie. Aux interdépendances nouvelles créées par la mondialisation de l'économie et la montée en puissance de nouveaux acteurs, devait répondre une flexibilité accrue des économies nationales, autrement dit une libération des forces du marché et de l'initiative privée. Déréglementation, privatisation et réduction de la pression fiscale devenaient ainsi les maîtres mots de politiques économiques converties au libéralisme.

On aurait tort cependant de ne voir dans cette conversion que le résultat d'un raffinement de la théorie produit par une saine émulation entre écoles de pensée concurrentes. Elle est avant tout le produit de l'interaction dynamique entre les mutations de l'économie mondiale et l'évolution des rapports de force entre les différents secteurs de chaque économie nationale. Ainsi, par exemple, la réduction de la fiscalité des entreprises et du capital s'imposa partout du fait de l'accroissement de la concurrence internationale. Les privatisations furent plus souvent un moyen de réduire les besoins de financement des États (que les baisses d'impôts accentuaient) ou la charge de la dette publique qu'un moyen de restituer des marges de manœuvre à des entreprises publiques qui en étaient rarement dépourvues. Quant à la conversion des Banques centrales au monétarisme, elle était moins dictée par des

considérations théoriques (qui ne résisteront guère aux mutations de la sphère financière dans les années 1980) que par la nécessité de discipliner les évolutions salariales dans un contexte de concurrence internationale exacerbée.

Le syndrome mexicain ou les périls de la finance internationale

En transférant la moitié environ des excédents de l'OPEP vers des pays de type semi-périphérique, le recyclage des pétrodollars avait permis d'amortir l'effet récessif des chocs pétroliers sur l'économie mondiale (voir livre 1). Tout au long des années 1970, la demande d'importation des PED constitua ainsi le segment le plus dynamique de la demande mondiale, offrant aux économies développées des débouchés précieux en temps de crise. Jusqu'à la fin de la décennie, on loua de toutes parts le dynamisme du système de crédit international, qui avait permis de transférer l'épargne excédentaire des pays du golfe Persique vers les autres régions en développement. L'inquiétude de certains experts quant à l'accumulation correspondante de dettes et surtout à l'usage qui en était fait n'était pas de nature à enrayer un mécanisme aussi lucratif. Il fallut attendre que les effets conjugués du second choc pétrolier, de la hausse des taux d'intérêt internationaux, de la récession mondiale et de la baisse des cours des matières premières achèvent de déstabiliser les balances des paiements des pays les plus endettés pour que les banques prennent conscience de la gravité de la situation.

Le sauvetage des banques

Lorsque, en août 1982, le Mexique déclara officiellement qu'il n'était plus en mesure de faire face à ses engagements, les créances bancaires à plus d'un an sur les seuls pays d'Amérique latine atteignaient 200 milliards de dollars. À titre de comparaison, la totalité des fonds propres des cent premières Banques mondiales s'élevait à la même date à 150 milliards, tandis que le niveau des provisions constituées par les banques américaines, de loin les plus exposées, ne dépassait pas 5 % de leurs créances douteuses. Prises de panique, les banques réagirent à la crise mexicaine en stoppant net leurs financements vers l'ensemble de l'Amérique latine, propageant du même coup la crise à l'ensemble de la région.

Confrontées à la défaillance en chaîne des pays débiteurs et au risque de déstabilisation du système financier international, les pays développés mirent en place une stratégie dont l'axe essentiel consistait à gagner du temps. L'objectif premier était de parer à tout risque de défaut par un report dans le temps des échéances immédiates de remboursement du principal (technique dite du rééchelonnement) et un refinancement partiel des intérêts de la dette. Ces facilités de paiement procurées aux pays débiteurs étaient conditionnées par la mise en œuvre de politiques d'ajustement, consistant pour l'essentiel à ramener la demande intérieure à un niveau compatible avec l'équilibre de la balance courante. Cette stratégie, appliquée scrupuleusement par le FMI, avait certes pour défaut de briser la croissance des pays débiteurs. Les années 1980 furent ainsi une décennie perdue pour le développement de nombreux pays d'Amérique latine et d'Afrique. En forçant les pays débiteurs à autofinancer la majeure partie du paiement des intérêts de la dette, la stratégie officielle donnait toutefois aux banques le temps de réduire leur exposition au risque de non-paiement et d'assainir leurs bilans [Adda, 1990].

Cet assainissement passait par un plafonnement de l'encours des créances des banques, un renforcement de leurs fonds propres et la constitution de provisions pour pertes. Tout cela supposait qu'elles continuent de percevoir les intérêts des créances sur les pays en difficulté. Dans le cas contraire, elles auraient été tenues de déclarer ces créances « non performantes », ce qui aurait inévitablement provoqué une chute de la valeur boursière des actions des banques concernées et une dégradation de leur cotation internationale, les obligeant à payer plus cher leurs emprunts sur les marchés financiers mondiaux [Norel, 1990]. La technique du rééchelonnement a ainsi permis d'entretenir pendant plusieurs années la fiction de la préservation de la valeur des créances accumulées sur les PED, alors même que ceux-ci avaient cessé de fait de rembourser le principal de la dette.

Les mirages du plan Baker

Au milieu de la décennie, les limites du supportable semblaient atteintes en ce qui concerne les effets des politiques d'ajustement récessif imposées aux pays débiteurs. Politiquement, ces politiques risquaient de provoquer une radicalisation des gouvernements en place pouvant déboucher sur un moratoire pur et simple. Sur le plan économique, la contraction des marchés intérieurs des gros débiteurs

latino-américains pénalisait les exportations américaines, contribuant à l'aggravation du déficit commercial des États-Unis.

Fin 1985, le secrétaire d'État américain au Trésor, James Baker, proposait une nouvelle stratégie de sortie de crise par le haut. À la régulation conjoncturelle de la demande des pays débiteurs devait désormais se conjuguer une politique structurelle de promotion de l'offre. L'idée que le remboursement de la dette passe par la croissance économique des pays débiteurs, non par la récession, s'imposait. Le retour de la croissance exigeait toutefois que les transferts nets de ressources vers les pays créanciers soient réduits, donc que les apports financiers des banques reprennent. Celles-ci furent donc invitées à débloquer en trois ans 20 milliards de crédits nets au profit de quinze pays prioritaires (parmi lesquels figurent dix pays latino-américains). Parallèlement, les rôles respectifs du FMI et de la Banque mondiale dans l'exercice de la conditionnalité furent rééquilibrés. Si le Fonds conservait la responsabilité de la supervision macroéconomique, la Banque se voyait confier la tâche d'encourager les réformes de structure visant à améliorer l'allocation des ressources, élever la productivité globale des économies et renforcer leur insertion dans l'économie mondiale.

Le plan Baker présentait toutefois un défaut majeur. La reprise des financements, clé de voûte de la nouvelle stratégie, s'opposait à la politique de désengagement des banques commerciales. Réticentes à accroître leur encours de créances sur les quinze pays sélectionnés, celles-ci se contentèrent de participer, fin 1986, à un nouveau montage en faveur du Mexique, qui subissait de plein fouet l'effondrement du prix du pétrole. Parallèlement, elles commencèrent à céder au rabais une partie des créances déjà provisionnées sur le marché secondaire des créances bancaires, généralement à des FMN intéressées à investir dans les pays débiteurs.

En 1987, le moratoire déclaré par le Brésil sur les intérêts de sa dette bancaire suscitait une accélération de l'effort de provisionnement des grandes banques anglo-saxonnes. L'accroissement de l'offre potentielle de titres sur le marché secondaire, en plein essor depuis 1985, provoquait la chute des prix des titres, qu'il devenait extrêmement lucratif d'acquérir en vue de les échanger ensuite à leur valeur faciale, en monnaie locale, dans les pays débiteurs. Cette dynamique nouvelle de conversion de dette par les mécanismes de marché eut pour effet de réintroduire la problématique de la dévalorisation des dettes jusque-là exclue de la stratégie officielle de gestion de la crise. Dès lors, en effet, que le marché s'accordait à reconnaître aux créances bancaires un prix

nettement inférieur à leur valeur faciale — les décotes observées pouvant atteindre jusqu'à 90 % de la valeur des créances —, les pays débiteurs étaient fondés à revendiquer la dévalorisation de leurs dettes. À défaut d'un accord formel sur ce point, ils pouvaient menacer de racheter celles-ci sur le marché secondaire (pratique interdite par les contrats de prêts), se désendettant ainsi à bon marché.

Les promesses du plan Brady

En 1988, le contraste grandissant entre le désengagement accéléré des banques et la situation toujours critique de nombreux pays débiteurs devint politiquement explosif. La victoire électorale du parti péroniste en Argentine, les succès du Parti des travailleurs au Brésil et la montée de l'opposition au Mexique soulignèrent les risques d'une déstabilisation politique de l'ensemble de l'Amérique latine. En mars 1989, quelques jours après que des émeutes eurent été réprimées dans le sang à Caracas, le secrétaire d'État américain au Trésor, Nicholas Brady, énonçait les grandes lignes d'une nouvelle stratégie de la dette, visant à faire bénéficier les pays débiteurs d'une partie de la décote observée sur le marché secondaire des créances bancaires.

En substance, les banques se voyaient offrir la possibilité d'échanger leurs anciennes créances contre des obligations à trente ans assorties soit d'un taux d'intérêt (fixe) inférieur au taux du marché, soit d'une décote. Elles pouvaient aussi choisir d'accorder de nouveaux crédits au pays débiteur ou bien de l'autoriser à racheter directement sa dette à un prix convenu. Dans tous les cas, la réduction de taux, le niveau de la décote ou le montant des nouveaux concours étaient déterminés d'un commun accord avec le pays débiteur, sans référence directe au prix des créances enregistré sur le marché secondaire et de façon à égaliser l'effort financier impliqué par chacune des options offertes. Pour inciter les banques à jouer le jeu, les obligations qu'elles recevaient en échange des anciennes créances étaient garanties en ce qui concerne tant le remboursement du principal (technique de la collatéralisation) que le paiement des intérêts, grâce notamment à la mobilisation de ressources du FMI et de la Banque mondiale ainsi que d'une partie des réserves des pays débiteurs.

Une fois de plus, le Mexique fut le premier bénéficiaire de ces nouvelles mesures, suivi par une vingtaine de pays, pour la plupart latino-américains. Au total, sur un encours de 295 milliards de dollars de créances bancaires restructurées entre 1989 et 2000 dans le cadre de l'initiative Brady, ces pays ont pu bénéficier d'une réduction de la

valeur faciale de leur dette égale à 75 milliards [Banque mondiale, 2001].

En dépit d'un impact direct relativement limité sur le service de la dette des pays bénéficiaires, ces accords ont généralement permis, dans un premier temps, de rétablir la confiance dans la situation économique des pays débiteurs, encourageant les investissements de portefeuille et le rapatriement de capitaux exilés et contribuant par là même au succès des programmes de stabilisation monétaire. Du point de vue des banques, ils entérinaient une stratégie de désengagement qui, dans le cas des neuf plus grandes banques américaines, a ramené le ratio de leurs créances sur les quinze pays les plus endettés de 194 % de leur fonds propre en 1982 à 21 % dix ans plus tard. Mais si les banques étaient sorties d'affaire en ce qui concerne cette partie de leurs bilans, la rechute financière du Mexique fin 1994, du Brésil en 1999 et de l'Argentine en 2001 révéla la fragilité persistante d'une région dont le service de la dette continue d'absorber le tiers des recettes d'exportation de biens et services.

La dette longtemps négligée des pays pauvres

En proposant des montages financiers toujours plus ingénieux pour traiter le problème de la dette accumulée à l'égard des banques commerciales, la communauté financière internationale — banques, Trésors publics, institutions financières multilatérales — témoignait de la conscience aiguë qu'elle avait d'un problème qui menaçait la stabilité de l'ordre financier mondial. Cet empressement relatif contraste avec l'inertie manifestée par la même communauté envers la dette, nettement moins volumineuse mais tout aussi asphyxiante, des pays à faibles revenus, situés pour la plupart en Afrique subsaharienne. À la différence de la dette de l'Amérique latine, la dette des pays pauvres est contractée pour l'essentiel auprès des États des pays riches et des institutions multilatérales. Elle ne constitue donc pas une menace pour le système financier international. La dette à l'égard des États peut être renégociée dans le cadre du Club de Paris, forum regroupant, au cas par cas, les États créanciers ou garants de créances commerciales. Le FMI et la Banque mondiale ont attendu 1996 pour accepter le principe d'une renégociation des sommes qui leur étaient dues.

Fin 2004, la dette de 40 pays définis par le FMI et la Banque mondiale comme sévèrement endettés et pauvres (plus de la moitié d'une population totale de plus de 700 millions d'habitants y disposent d'un revenu inférieur à un dollar par jour) atteignait 95 milliards de dollars,

soit trois fois et demie le montant de leurs exportations de biens et services (contre 1,8 fois pour l'Amérique latine). En dépit de multiples accords de rééchelonnement et de nombreuses annulations de dettes bilatérales, le service de la dette continue d'absorber dans certains de ces pays (la Zambie par exemple) plus de la moitié des revenus des États.

À partir de 1988, le soutien financier apporté par les créanciers à ces pays a pris essentiellement trois formes : l'amélioration des termes des rééchelonnements, l'annulation de créances d'aide publique au développement et le soutien à des opérations de rachat des créances bancaires (décisions du G7 de Toronto en 1988, Naples en 1994, Lyon en 1997 et Cologne en 1999). L'impact limité de ce soutien s'explique par quatre facteurs. Tout d'abord, la réduction du service de la dette autorisée par les accords de rééchelonnements porte non pas sur la totalité de l'encours dû mais sur les seules échéances tombant dans une période généralement comprise entre douze et vingt-quatre mois. Ensuite, les mesures d'annulation de dette publique prises par les États créanciers ne portent que sur les créances concessionnelles, pratiquement non recouvrables, et affectent donc peu le service de la dette. À quoi s'ajoute que l'annulation des créances publiques sur ces pays est souvent le premier pas vers une réduction de l'aide financière bilatérale des pays riches. L'apurement des passifs financiers peut ainsi aller de pair avec une diminution des offres de financement publiques. Enfin, plus de la moitié du service assuré de la dette correspond aux versements faits au FMI et à la Banque mondiale, qui ont longtemps refusé toute renégociation de leurs créances.

En 1996, ces deux organisations acceptaient enfin de participer à un programme de réduction de la dette des « pays pauvres très endettés » poursuivant des programmes d'ajustement structurels. La nouvelle initiative était toutefois assortie de critères d'éligibilité tellement sévères qu'elle ne concernait dans la pratique que sept pays. À Cologne en 1999, les pays du G7 annonçaient un assouplissement des critères d'éligibilité, une simplification des procédures et un élargissement du programme de réduction de la dette à la totalité des créances bilatérales des pays riches. Fin 2005, vingt-huit pays, dont vingt-quatre africains, avaient pu bénéficier d'un allègement significatif de leur dette, correspondant à une réduction de moitié environ du service de la dette, en proportion tant des exportations que des recettes publiques [FMI, 2005b]. Un pas supplémentaire était franchi avec la décision des pays du G7 en Écosse en juin 2005 d'annuler la dette multilatérale de quarante pays pauvres, soit une somme de 58 milliards de dollars due pour l'essentiel au FMI et à la Banque mondiale. Seize ans après le lancement

du plan Brady de résolution de la crise de la dette bancaire, dix ans après l'acceptation du principe de la renégociation de la dette multilatérale, une réponse d'ensemble semblait enfin apportée au problème du surendettement des pays les plus démunis de la planète.

Les déséquilibres commerciaux et financiers Nord-Nord

La crise de la dette avait souligné la fragilité de l'économie d'endettement internationale issue du recyclage des pétrodollars. *A priori*, le retour de la finance directe dans les années 1980 (voir livre 1) et la substitution des États-Unis aux pays d'Amérique latine comme premier pôle débiteur sur les marchés financiers mondiaux pouvaient sembler rassurants. L'ampleur de la ponction opérée par l'économie américaine sur l'épargne mondiale à partir de 1982 est cependant à l'origine d'une instabilité monétaire et financière sans précédent qui fragilise en permanence le système financier international.

La formation du déficit américain

Souvent réduite à une simple innovation théorique, la politique de l'offre mise en place par l'administration Reagan était avant tout une réaction face au déclin de la puissance américaine. À la fin des années 1970, celui-ci est nettement perceptible aussi bien sur le plan économique (faiblesse des gains de productivité dans l'industrie manufacturière, érosion continue des parts de marché à l'exportation malgré la faiblesse persistante du dollar) que sur le plan stratégique (faillite de la politique iranienne de l'administration Carter, révolution sandiniste au Nicaragua, invasion soviétique de l'Afghanistan).

Face à cet ensemble de défis, la réponse de l'administration républicaine tient en trois points : la relance de la course aux armements, le soutien à la rentabilité du capital et l'inversion des flux financiers entre les États-Unis et le reste du monde. La baisse des impôts sur les revenus du capital et les hauts revenus, la déréglementation des secteurs clés des communications et des transports et le programme de « guerre des étoiles » sont les aspects les plus connus de cette politique. Il convient d'y ajouter la déréglementation financière qui permet de rétablir l'attractivité de New York face à Londres comme foyer de la finance internationale.

Conjuguée au niveau élevé des taux d'intérêt réels à court terme, cette nouvelle politique eut pour effet de drainer l'épargne mondiale vers les États-Unis. Attirés par la flambée des cours boursiers et les rendements élevés offerts sur les emprunts fédéraux, les capitaux européens, japonais et latino-américains (ces derniers fuyant des monnaies locales en cours de dépréciation accélérée) se sont précipités sur les placements en dollars, provoquant un redressement spectaculaire de la devise américaine. Tombé à 1,72 mark en janvier 1980, le dollar culminera à 3,30 marks en mars 1985. Si l'appréciation est moins forte face au yen (+ 25 % « seulement » en cinq ans), elle atteint tout de même 50 % en termes réels par rapport à un panier comprenant les monnaies des principaux partenaires commerciaux des États-Unis. Une telle appréciation avait certes pour effet de dégrader la compétitivité-prix des entreprises américaines, contribuant à creuser le déficit commercial. Elle permettait néanmoins de réduire massivement le prix des importations, ce qui facilitait la désinflation et donnait aux entreprises l'opportunité d'acquérir à bon prix les équipements importés d'Europe et du Japon.

La dégradation rapide du solde des échanges courants (voir tableau XVI, chapitre XI), imputable pour l'essentiel à celle des échanges de produits manufacturés, était par ailleurs accentuée par la croissance rapide du marché américain. Après que le resserrement monétaire violent de la fin 1979 eut provoqué la plus grave récession d'après-guerre, la détente progressive des conditions monétaires et l'incidence fortement expansive du déficit budgétaire allaient permettre une reprise spectaculaire de l'activité en 1983 et 1984, qui contrastait avec la langueur de la croissance en Europe. Ainsi, le différentiel de croissance de la demande intérieure entre les États-Unis et les autres grands pays industrialisés atteint près de deux points par an en moyenne de 1983 à 1985. Dans le cas de l'Allemagne de l'Ouest, un écart négatif de deux points par an était enregistré. Paradoxalement, le différentiel de demande entre le Japon et ses partenaires du G7 était nul au cours de cette période, ce qui alimentait les soupçons qu'une partie substantielle de son excédent courant devait être attribuée à la fermeture de son marché intérieur.

Les conséquences pour le reste du monde

Selon la conception traditionnelle de l'interdépendance, centrée sur les interactions liées aux échanges commerciaux, le creusement du déficit extérieur des États-Unis dans la première partie des années 1980

était plutôt une bonne nouvelle pour le reste du monde. Compte tenu de leur poids dans la demande mondiale, les États-Unis devenaient la locomotive de l'économie mondiale, qui pouvait sortir de la récession dans laquelle l'avaient plongée le second choc pétrolier et la réaction brutale de la *Federal Reserve Board* (FED) qui l'avait suivi. À cela s'ajoutait l'effet positif de l'appréciation du dollar sur la compétitivité des autres économies, qui pouvaient ainsi profiter pleinement de la reprise américaine. Pour les économies surendettées du tiers-monde, l'accès au marché américain, le plus vaste, le plus dynamique et le plus ouvert du monde, devenait la condition d'une éventuelle sortie de crise par le haut, autrement dit par une reprise des exportations. Ces enchaînements ont joué, au moins pour partie, mais ils ne doivent pas masquer les effets déstabilisants de la ponction opérée par l'économie américaine sur les marchés financiers mondiaux.

En l'espace de six ans, de 1981 à 1987, le solde des échanges courants des États-Unis s'est dégradé de 170 milliards de dollars, passant d'une position d'équilibre à un déficit de 3,5 % du PIB américain. Cumulé, le besoin de financement extérieur des États-Unis s'est élevé au cours de cette période à 600 milliards de dollars, soit un chiffre équivalent à la totalité de la dette extérieure de l'Amérique latine et de l'Afrique en 1987. Une telle mobilisation de l'épargne internationale passait nécessairement par une contraction de la demande nette de capitaux des autres régions. Celle-ci pouvait s'opérer spontanément, du fait de politiques budgétaires volontairement restrictives. Ainsi, le déficit des administrations publiques a-t-il été réduit dans une proportion proche de 3 % du PIB en Allemagne de l'Ouest et au Japon, de 1981 à 1985, contribuant à la formation des excédents courants de ces pays. Elle dut s'opérer sous la contrainte dans les pays surendettés désormais exclus des marchés internationaux de capitaux, qui n'eurent d'autre alternative que résorber en un temps record leur déficits courants.

Ce dernier point permet de préciser la nature de l'opposition entre l'économie d'endettement dite « Sud-Sud » (car fondée sur le recyclage d'excédents de l'OPEP vers d'autres PED) apparue dans les années 1970 et l'économie d'endettement « Nord-Nord » qui lui a succédé dans les années 1980. Cette opposition ne se limite pas à la distinction habituelle entre intermédiation bancaire et finance directe. Elle touche à la nature de l'ajustement requis entre épargne et investissement au niveau mondial. D'un point de vue financier, l'accumulation d'excédents par certains pays de l'OPEP était synonyme, dans la mesure où ces excédents étaient placés sur les marchés financiers internationaux, d'accroissement de l'offre mondiale de fonds prêtables. Tant que la

politique monétaire restait accommodante aux États-Unis, cet accroissement était compatible avec une détente des taux d'intérêt internationaux qui, on l'a vu (chapitre VI), tombèrent alors à leur plus bas niveau historique. L'accroissement de la demande de capitaux de la part des autres régions fut pour partie une réponse à cette extrême liquidité des marchés mondiaux.

Inversement, la montée des déficits américains dans les années 1980 s'apparente à une ponction sur l'épargne mondiale, sans qu'une offre correspondante soit nécessairement disponible ailleurs. C'est ce caractère partiellement forcé de l'ajustement financier mondial qui explique la hausse des taux d'intérêt réels au cours de la seconde période. Celle-ci n'est qu'atténuée par la rigueur budgétaire des autres pays industrialisés et par la résorption, contrainte ou spontanée, des déficits courants des PED.

Par ailleurs, la montée du dollar n'affectait pas seulement la compétitivité relative des économies. Elle accentuait, hors des États-Unis, la dégradation des termes de l'échange provoquée par le second choc pétrolier. Exprimé en dollars, le prix du baril de pétrole avait doublé entre 1978 et 1985. Exprimé en marks, il avait plus que triplé. L'effet récessif du prélèvement pétrolier fut ainsi renforcé par le « choc dollar ». Celui-ci rendait plus difficile la désinflation en Europe et au Japon, tandis qu'il la facilitait aux États-Unis.

Une partie au moins des tensions au sein du Système monétaire européen (SME) pendant cette période résultait aussi de la hausse du dollar. En effet, les différentes monnaies européennes n'étaient pas exposées de la même façon à l'attraction exercée par les placements en dollar. Les monnaies les plus fragiles furent délaissées plus facilement, mettant à l'épreuve la stabilité des changes requise par le SME. La hausse du dollar renchérisait aussi le coût du remboursement des emprunts contractés en dollars par les États ou les entreprises nationales de certains pays, pesant sur la situation consolidée de leurs finances publiques.

Enfin, l'appréciation continue du dollar n'était plus soutenue, au fur et à mesure qu'elle se poursuivait, que par des anticipations de plus-values à court terme, alors que la dégradation de la position financière des États-Unis appelait à plus long terme un renversement de tendance. L'accentuation de cette contradiction aggravait le risque de change supporté par les détenteurs de titres américains. La probabilité croissante d'une réallocation brutale des portefeuilles financiers mondiaux au détriment du dollar faisait planer un risque considérable sur l'économie américaine, dont le déficit aurait dû alors être résorbé au

prix d'un relèvement des taux d'intérêt et vraisemblablement d'une récession sévère. C'est ce scénario catastrophe que les autorités américaines tenteront de déjouer à partir de 1985, par une coordination fort opportune des politiques macroéconomiques (voir chapitre XI).

La crise des marchés émergents

À la différence de la crise de la dette des années 1980, qui mettait en question le rôle des systèmes bancaires dans l'allocation internationale de l'épargne, la crise des économies émergentes dans les années 1990 est une crise de finance directe, qui met en jeu le fonctionnement des marchés financiers mondiaux. Une fois de plus, le premier point d'impact de cette crise fut le Mexique. Difficilement remise à flot par le plan Brady, l'économie mexicaine n'a guère mis à profit l'afflux de capitaux dont elle a bénéficié à partir de 1990 pour élever son taux d'investissement. Celui-ci atteignait 22 % du PIB en 1993, contre 35 % en Extrême-Orient. Il n'est guère étonnant dans ces conditions que la croissance se soit rapidement essoufflée, revenant de 4,5 % en 1990 à 0,7 % en 1993. À défaut de compléter l'épargne locale pour financer un plus haut niveau d'accumulation, l'épargne étrangère s'est substituée à elle, rendant possible un boom de la consommation de biens importés et un relâchement des finances publiques. De 22 % en 1988, le rapport de l'épargne nationale au PIB est tombé à 16 % en 1994.

Cette évolution était encouragée par les mesures de libéralisation des importations et une politique d'appréciation réelle du taux de change, destinée à parachever le processus de désinflation engagé à la fin des années 1980. Le résultat fut une dégradation rapide de la compétitivité et un creusement spectaculaire du déficit courant, qui devait culminer à 7 % du PIB en 1994. Dans un climat politique tendu, le gonflement du déficit courant devait entraîner un retournement des anticipations de change. Les taux d'intérêt se redressant aux États-Unis, les capitaux qui s'étaient massivement investis sur le marché financier local de 1990 à 1993 se sont en quelques mois volatilisés, provoquant l'effondrement des réserves de change et du taux de change. Pour la troisième fois en douze ans (1982, 1986 et 1994), le Mexique se retrouvait virtuellement en cessation de paiement, obligeant les États-Unis à mettre en place la plus vaste opération de sauvetage financier jamais organisée jusque-là au profit d'un État souverain.

Les conditions de déclenchement de la crise asiatique présentent en première analyse certains points communs avec le cas du Mexique.

Dans les trois pays les plus touchés par la crise (Thaïlande, Indonésie, Corée du Sud), les déficits courants ont pris des proportions inquiétantes dans la première partie des années 1990, dépassant 9 % du PIB en Thaïlande en 1995 et 1996. De même qu'au Mexique, les emprunts et placements à court terme ont joué un rôle prépondérant dans le financement du déficit courant. De même qu'au Mexique, la politique de change a encouragé l'afflux de capitaux spéculatifs en maintenant dans la plupart des cas un taux de change fixe par rapport au dollar américain. En l'absence d'anticipations de dépréciation des monnaies nationales, les capitaux étrangers pouvaient tirer pleinement parti des rendements élevés offerts par les actifs locaux. En dépit de la dégradation du solde courant, le maintien d'une croissance rapide, de taux d'épargne et d'investissement exceptionnellement élevés, d'une inflation faible et de finances publiques en ordre pouvaient toutefois laisser espérer qu'un scénario de type mexicain n'était pas à craindre. De fait l'ampleur de la crise et sa propagation ont surpris la quasi-totalité des observateurs.

Quatre types de facteurs permettent de comprendre ce qui s'est passé. Un premier élément d'instabilité concerne la distorsion des conditions de la concurrence au sein de la zone asiatique. L'ancrage du taux de change nominal des monnaies de la région sur le dollar les exposait en effet aux fluctuations de la parité dollar/yen. À partir de 1991, le dollar est orienté nettement à la baisse vis-à-vis du yen, chutant de 140 yens à 80 yens au printemps 1995. Quatre ans durant donc, la compétitivité des pays de la région a été artificiellement dopée, face au Japon notamment, par la chute du dollar. Cette tendance s'est inversée au printemps 1995 lorsque la reprise de l'économie japonaise s'est essoufflée tandis que la croissance américaine s'accélérait. L'appréciation du dollar vis-à-vis du yen, n'étant pas compensée par une dévaluation des autres monnaies asiatiques vis-à-vis du dollar, a placé alors ces monnaies sur une tendance dangereuse d'appréciation réelle. Celle-ci était d'autant plus marquée qu'un autre compétiteur majeur, la Chine, avait décidé dès 1994 de dévaluer sa monnaie de 50 % vis-à-vis du dollar. Conjuguée à l'atonie du marché japonais, la dégradation de la compétitivité devait entraîner une révision des anticipations de change dans les pays présentant les déficits les plus marqués de leurs échanges courants. Cet effet de distorsion des taux de change a joué aussi un rôle important dans la propagation régionale de la crise. La chute des monnaies les plus faibles (le bath thaïlandais, la roupie indonésienne, le ringgit malais...) était en effet synonyme d'appréciation réelle pour les autres monnaies de la région (le won sud-coréen par

exemple), qui devenaient ainsi de plus en plus exposées aux attaques spéculatives.

La seconde dimension de la crise est plus spécifiquement financière. Avant de se transformer en crise de balance des paiements, la crise qui a frappé les économies de la région s'est d'abord manifestée par un krach des marchés d'actifs à offre limitée (immobilier, terrains, actions), qui avaient absorbé une part significative des financements extérieurs depuis le début de la décennie. Exploitant à fond les opportunités nouvelles créées par la libéralisation financière, les banques locales et les filiales locales de banques étrangères se sont lancées dans une activité périlleuse de transformation internationale, autrement dit de financement par des emprunts en devises à court terme d'investissements locaux, productifs ou spéculatifs, à moyen et long terme. Le résultat a été un boom du crédit et la formation de bulles spéculatives, dans la Bourse et l'immobilier notamment, une suraccumulation de capital dans l'industrie, une dégradation de la rentabilité moyenne des investissements et une accumulation rapide de créances douteuses par le système bancaire. Dans ces conditions, le retournement des anticipations de change prenait les banques en tenailles, entre les demandes de remboursement des crédits consentis par les banques étrangères d'une part et l'incapacité des agents locaux de faire face à des engagements financiers renchériss par la dévaluation. À quoi s'ajoutait le retournement du marché immobilier sur lequel elles avaient pris des positions hautement spéculatives. La conséquence a été un gel du crédit qui a étranglé le secteur productif et précipité la récession.

À ces deux dimensions, monétaire et financière, s'ajoute une dimension institutionnelle. Plus que l'incertitude politique (significative en Thaïlande, rapidement résorbée en Corée du Sud, profonde en Indonésie), c'est l'imbrication étroite des milieux financiers et politiques, et l'opacité des activités financières qui en découle qui font de cette crise, comme au Japon, la crise d'un mode de gouvernement. L'ampleur des activités spéculatives et des prêts bancaires à haut risque, si elle fut rendue possible, certes, par l'offre quasiment illimitée de financements extérieurs, s'explique dans une large mesure par la faiblesse des dispositifs de surveillance des activités bancaires et l'existence de garanties publiques implicites sur les activités des banques et des grandes entreprises. Cette caractéristique explique à la fois selon Krugman [1998] la formation et l'éclatement des bulles spéculatives sur les marchés d'actifs à offre limitée et la propagation de la crise au marché des changes. Dès lors en effet que la perception des risques réels est déformée par la perspective d'un renflouement public en cas de

pertes massives, l'offre de crédit n'est plus bornée que par les possibilités de refinancement extérieur. La situation bascule lorsque, à l'issue d'une ou plusieurs faillites retentissantes, le secteur privé prend conscience que les possibilités effectives de socialisation des pertes sont limitées ou épuisées. Commence alors la course à la réalisation des actifs les plus liquides, qui précipite l'effondrement des marchés spéculatifs, la fuite des capitaux et le gel des lignes de crédit extérieur.

Les déficiences des dispositifs institutionnels locaux ne doivent cependant pas masquer la dimension systémique de la crise [Sachs et Radelet, 1998]. Celle-ci apparaît tant dans les conditions de déclenchement de la crise que dans les mécanismes de sa propagation et les conditions de sa résorption. Le déclenchement de la crise, tout d'abord, est indissociable du mouvement de bascule de la finance Nord-Sud, évoqué au chapitre VII. De même que la remontée des taux d'intérêt américains en 1994 avait encouragé la fuite des capitaux placés au Mexique, l'accélération de la croissance aux États-Unis et en Europe en 1997 a contribué au reflux des capitaux des marchés asiatiques. De façon significative, les économies qui sont restées à l'écart du processus de libéralisation financière, telles que la Chine et Taiwan, n'ont pratiquement pas été affectées par la tempête financière qui a secoué la région et ont poursuivi leur expansion sur un rythme rapide.

La propagation internationale de la crise en 1998 témoigne elle aussi de son caractère systémique. Ses deux vecteurs essentiels sont le commerce international, dont la croissance en volume a été divisée par deux en 1998 tandis que les prix des produits de base s'effondraient, et les marchés financiers, qui ont enregistré à l'automne 1998 leur chute la plus sévère depuis l'invasion du Koweït en 1990. Dépendant des capitaux étrangers pour financer un déficit budgétaire considérable, la Russie subit en 1998 de plein fouet la chute du prix du pétrole et la contraction des marchés asiatiques, qui absorbent la majeure partie de son acier. À la mi-août, moins d'un mois après la signature d'un accord avec le FMI portant sur 22 milliards de dollars de nouveaux crédits, la spéculation se déchaînait contre le rouble, qui perdait en quelques semaines 75 % de sa valeur. Les autorités déclaraient alors un moratoire sur une partie de la dette extérieure, provoquant la suspension des crédits du FMI.

À peine le domino russe était-il tombé que les marchés portaient leur attention sur le Brésil. Début septembre, le réal brésilien était attaqué et les efforts de la Banque centrale pour le défendre faisaient fondre les réserves de change. La défiance se généralisait alors vis-à-vis de l'ensemble des marchés émergents, provoquant la quasi-faillite de *Long*

Term Capital Management, l'un des principaux fonds de placement américains. Destabilisées par la montée des rendements exigés sur les titres à long terme, affolées par le pessimisme des prévisions sur l'économie mondiale, les Bourses s'effondraient. Aux États-Unis, Wall Street perdait plus de 10 % en un mois, en Europe la baisse approchait 20 %.

Fort logiquement, la réaction devait venir de la banque d'émission de la monnaie internationale. À trois reprises en moins de deux mois, la *Federal Reserve Board* américaine (FED) décidait d'abaisser son taux d'intervention d'un quart de point, alors même que le taux de chômage était revenu à son plus bas niveau depuis la fin des années 1960 et que le déficit courant ne cessait de se creuser. L'attitude de la FED était dictée par la situation des marchés de capitaux et la dégradation rapide des bilans des intermédiaires financiers. Compte tenu de l'ampleur des créances douteuses accumulées, les banques répugnaient à accroître leur exposition au risque, provoquant un assèchement du crédit. La baisse des taux d'intérêt à court terme permettait de parer à ce risque en injectant des liquidités dans le système financier. Simultanément, elle entraînait une baisse du dollar qui donnait un ballon d'oxygène aux entreprises américaines face à la compétition asiatique. Elle soulageait enfin la situation des économies émergentes dont les dettes sont libellées en dollars. Pour que les choses soient bien claires, la FED organisait fin septembre le sauvetage de *Long Term Capital Management*, dont les placements financiers dans les économies émergentes étaient estimée à plus de 100 milliards de dollars.

La confiance ne pouvait toutefois être restaurée sur les marchés financiers que si la vague de panique déclenchée par le moratoire russe était enrayée. L'action du FED était relayée sur ce point par l'intervention du Trésor américain en vue de stopper l'hémorragie financière dont était désormais victime le Brésil. Ceci supposait de renflouer les caisses du FMI, vidées par les interventions en Thaïlande, Corée du Sud, Indonésie et Russie. Début octobre, le Congrès américain, après des mois d'obstruction, votait la participation américaine à l'augmentation des ressources du Fonds (90 milliards en tout) décidée en septembre 1997. Le 14 novembre, un accord était signé avec le Brésil par lequel le FMI, la Banque mondiale, les États-Unis et d'autres pays mettaient à sa disposition 42 milliards de dollars. La diffusion de la crise financière était enrayée. Stimulées par la détente monétaire aux États-Unis et la réaffirmation du leadership américain, les Bourses se redressaient vigoureusement de Hong Kong à New York.

L'affirmation de la Chine comme puissance économique mondiale

La dévaluation du yuan en 1994 avait mis en évidence l'importance du taux de change de la devise chinoise pour les économies asiatiques. Dix ans plus tard, la parité yuan/dollar était devenue l'une des variables clés de l'économie mondiale. Entre-temps, la Chine (hors Hong Kong) a pris la place du Japon comme troisième exportateur mondial, elle est devenue la deuxième destination des investissements directs dans le monde et s'est affirmée comme le nouveau centre de gravité de la croissance mondiale, impulsant à elle seule, selon le FMI, le tiers de la croissance du produit brut mondial, mesuré aux taux de change de PPA, entre 1994 et 2004.

L'extraordinaire dynamisme de l'économie chinoise, conjugué à sa masse, explique en partie le caractère modéré de la récession qui a suivi l'éclatement de la bulle boursière aux États-Unis en 2000, les importations chinoises doublant en volume entre 2000 et 2004. Ce dynamisme est l'une des causes de l'envolée des prix du brut, un tiers de la croissance de la consommation mondiale de pétrole dans les années 2000 étant imputable à la demande chinoise (voir chapitre VIII). Dans un autre contexte, le choc pétrolier de 2004-2005 aurait provoqué une reprise de l'inflation et une remontée des taux d'intérêt à long terme, précipitant l'économie mondiale dans la récession. Les pressions inflationnistes, perceptibles dans certains pays, sont cependant neutralisées par la pression exercée sur les prix par l'afflux de produits bon marché *made in China*, dans des secteurs aussi variés que les téléphones mobiles et la chaussure, les appareils photo numériques et le jouet, les ordinateurs portables et le textile.

Devenue en l'espace de vingt ans l'atelier industriel du monde, la Chine fonde sa stratégie d'insertion dans l'économie mondiale sur un taux de change fixe et compétitif vis-à-vis du dollar, protégé par d'importantes restrictions aux mouvements de capitaux. Compte tenu de l'excédent croissant de ses échanges courants (8 % du PIB en 2005), la parité du yuan ne peut être stabilisée qu'au prix d'interventions massives de la Banque centrale chinoise sur le marché des changes, provoquant une accumulation impressionnante de réserves de change (près de 800 milliards de dollars fin 2005). Ces réserves sont pour une large part placées en obligations du Trésor américain, bloquant la remontée des taux longs américains. Le recyclage de l'excédent chinois a ainsi contribué à amortir la chute du dollar en 2003-2004 et constitue

un des éléments explicatifs du dynamisme persistant de la demande intérieure américaine.

Généralisée à la plupart des NPI asiatiques, cette configuration semble reproduire de façon informelle la dynamique du système de Bretton Woods [Dooley, Folkerts-Landau et Garber, 2003]. L'Asie en développement occupe dans cette optique la place de l'Europe d'après-guerre dans le rôle de pôle périphérique du système, acceptant de financer à bon marché le déficit croissant de la balance des paiements des États-Unis, moyennant le libre accès au marché américain à un taux de change délibérément sous-évalué.

De même que dans les années 1960, l'équilibre ainsi instauré est cependant profondément instable puisque fondé sur l'augmentation incontrôlée du déficit courant américain et donc sur l'exacerbation des tendances protectionnistes aux États-Unis. En juillet 2005, après plusieurs années de pression américaine, la Chine acceptait de modifier à la marge la parité yuan/dollar (+ 2 %) et d'adopter un régime de taux de change glissant. Selon le nouveau régime, la parité du yuan est désormais fixée par rapport à un panier de monnaies et non plus par rapport au seul dollar américain, ce qui laisse entrevoir une possibilité de réévaluation progressive. Peu susceptible d'agir sur le déficit bilatéral des échanges (200 milliards de dollars en 2005, soit le quart du déficit courant total des États-Unis), cette décision est tout de même de nature à apaiser les velléités protectionnistes du Congrès. Elle rend aussi possible une appréciation des monnaies des autres pays asiatiques, qui ne peuvent se permettre de laisser leurs devises s'apprécier vis-à-vis du yuan, et donc de réévaluer leurs monnaies vis-à-vis du dollar tant que la parité yuan/dollar reste fixe.

Cas extrême de convergence internationale accélérée, le décollage économique de la Chine populaire redonne à la notion d'interdépendance sa dimension stratégique, qui s'était largement estompée dans les années 1990 sous l'effet de la suprématie retrouvée de l'hyperpuissance américaine.

XI / La quête de nouveaux cadres de régulation

Le triomphe de l'orthodoxie libérale, à partir de la fin des années 1970, sanctionnait le caractère irréversible du processus de mondialisation économique. Exposés à la mobilité croissante des capitaux, les États ne sont pas seulement contraints dans le maniement de leurs instruments traditionnels de politique économique. Ils sont désormais en concurrence pour la captation de l'épargne et des investissements. Cette concurrence les lance dans une course à la déréglementation, aux privatisations et aux réductions d'impôts qui met à mal les compromis sociaux issus de la période keynésienne.

L'assujettissement des politiques nationales à la double contrainte de compétitivité et de crédibilité financière était *a priori* de nature à créer les conditions d'un scénario conflictuel pouvant engendrer des tensions financières et commerciales majeures. De fait, les tensions financières n'ont cessé de s'accumuler depuis le début des années 1980 et la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 1995 ne peut masquer la multiplication des conflits commerciaux et la propension croissante des parties prenantes à les résoudre de façon bilatérale. Pourtant, cette période a vu aussi une relance de la coopération internationale sous différentes formes, visant à élargir les marges de manœuvre des États face à la toute-puissance des marchés mondiaux et à combler le déficit de régulation dont souffre l'économie mondiale. Trois de ces formes sont examinées ici : la coordination des politiques économiques, la formation d'unions régionales et le renforcement des institutions multilatérales.

La coordination des politiques économiques

Elle constitue le premier type de réponse collective apportée par les pays développés à l'irruption de la crise et à la conscience nouvelle d'une interdépendance généralisée. De façon significative, le premier sommet des sept pays les plus industrialisés (G7) fut réuni en 1975, à la suite des bouleversements causés par l'effondrement du système de Bretton Woods et le quadruplement du prix du pétrole. L'affaiblissement de la position hégémonique américaine, qu'illustrait la nouvelle donne monétaire et énergétique mondiale, et la menace posée par la montée en puissance de l'OPEP rendaient possible l'émergence de ce type de concertation internationale et encourageaient la recherche de réponses communes à la crise.

Le précédent du sommet de Bonn

En 1978, au sommet de Bonn, un accord était trouvé, invitant l'Allemagne de l'Ouest et le Japon, dont les comptes extérieurs étaient déjà redevenus excédentaires, à procéder à une relance budgétaire de leur économie. De leur côté, les États-Unis s'engageaient à réduire leur dépendance énergétique en relevant le prix intérieur du pétrole, jusque-là maintenu très en dessous du prix mondial. En échange du rôle de locomotive de l'économie mondiale qu'on leur demandait de jouer, l'Allemagne de l'Ouest et le Japon obtenaient des États-Unis — premier importateur mondial de pétrole — des mesures susceptibles de peser sur la demande mondiale de brut, donc sur le prix du pétrole. Le second choc pétrolier, survenu peu de temps après, réduisit ces efforts à néant. Au resserrement monétaire américain, répondit l'austérité budgétaire de l'Allemagne et du Japon. D'un projet de relance concertée, on était passé à une combinaison de politiques économiques ouvertement conflictuelles, qui devait contribuer à déclencher la récession mondiale la plus grave de l'après-guerre.

De 1981 à 1984, l'indifférence manifestée par la nouvelle administration américaine quant aux effets de sa politique sur le reste du monde bloqua toute relance de la coopération internationale. De façon plus surprenante, les pays européens, pourtant engagés dans un processus d'intégration régionale, furent eux aussi incapables d'apporter des réponses concertées à leurs difficultés communes. Au désir de relance exprimé par le gouvernement socialiste français s'opposa la vigilance anti-inflationniste allemande partagée aussi bien par le SPD social-démocrate que le CDU conservateur qui lui succéda. Ces

divergences atteignirent leur paroxysme en 1983, lorsque la France fut à deux doigts de quitter le SME, ce qui aurait constitué un revers sérieux pour la construction européenne. Par la suite et jusqu'à la création de la monnaie unique, la résorption des tensions monétaires entre la France et l'Allemagne fut moins le fait d'un partenariat retrouvé entre les deux pays que d'un alignement systématique de la politique monétaire française sur celle pratiquée outre-Rhin.

Du Plaza Hotel au Louvre : l'apogée de la coordination

La coopération internationale devait connaître un second temps fort au milieu des années 1980. Jusqu'alors, les États-Unis avaient superbement ignoré les demandes répétées de leurs partenaires visant à faire baisser les taux d'intérêt et le dollar, affirmant que la seule valeur appropriée pour une monnaie était celle que lui reconnaissait le marché. Pourtant, le 22 septembre 1985, les ministres des Finances et les gouverneurs des Banques centrales du G5 (États-Unis, Japon, Allemagne de l'Ouest, France et Royaume-Uni), réunis à l'initiative des États-Unis au Plaza Hotel de New York, signaient un communiqué au terme duquel le dollar était reconnu surévalué et les autorités des cinq pays s'engageaient à faire le nécessaire pour qu'il baisse. Spectaculaire retournement, qui tenait à l'évidence aux proportions alarmantes prises par le déficit de la balance courante des États-Unis et aux menaces que les importations bon marché d'Europe et d'Asie faisaient peser sur des pans entiers de l'industrie américaine. Par une curieuse coïncidence, 1985 est aussi l'année où la position financière extérieure des États-Unis devenait négative, pour la première fois depuis la Première Guerre mondiale.

Le réalisme avait ainsi fini par l'emporter. Reconnaissant le danger que faisait courir à leur économie l'accumulation de déficits aussi importants, les États-Unis sollicitaient finalement une coopération internationale permettant à leur monnaie et à leur économie d'atterrir en douceur. Pour les États-Unis, le problème n'était pas de faire baisser le dollar. Il était de le contrôler dans sa chute. Pour cela, ils avaient besoin de la coopération monétaire de l'Allemagne et du Japon. En s'abstenant de relever leurs taux d'intérêt, en acceptant le cas échéant d'intervenir conjointement avec la FED sur les marchés des changes, les Banques centrales de ces pays pouvaient contribuer à prévenir une crise majeure. Une chute incontrôlée du dollar, parce qu'elle aurait relancé l'inflation et propulsé les taux d'intérêt vers des sommets, aurait en effet plongé l'économie américaine dans la récession. Déjà, en

remontant légèrement ses taux courts en février 1985, la Banque centrale allemande (la Bundesbank) avait provoqué un glissement significatif (- 20 % en six mois) de la devise américaine, qui mettait à nu la vulnérabilité de l'économie américaine face à ses créanciers étrangers.

Une gestion concertée de la baisse du dollar par les grandes banques centrales supposait, bien sûr, que chacun y trouve son compte. Les États-Unis n'étaient pas dépourvus sur ce point d'arguments tranchants. Le premier était évidemment qu'une nouvelle récession mondiale ne servait les intérêts de personne. Le deuxième était qu'une chute incontrôlée de la devise américaine mettrait en difficulté les producteurs européens et japonais, dont la compétitivité serait brutalement dégradée. Le troisième était que si la baisse de leur déficit extérieur ne pouvait être obtenue par une dépréciation contrôlée du dollar, l'administration américaine aurait les plus grandes difficultés à contenir les tentations protectionnistes du Congrès. Celui-ci devait du reste voter en décembre de la même année la loi Gramm-Rudman-Hollings de retour automatique à l'équilibre budgétaire à horizon 1991, par le biais de coupes aveugles dans les dépenses en cas de non-respect des objectifs fixés. Bien que déclarée inconstitutionnelle peu de temps après, cette loi n'en donna pas moins le sentiment que l'austérité budgétaire était enfin engagée, ou sur le point de l'être, aux États-Unis.

La détermination des États-Unis à résorber leur déficit extérieur devait encore s'exprimer à travers deux autres initiatives majeures, toujours à la même époque. La première a déjà été évoquée. Il s'agit du plan Baker de décembre 1985 visant à permettre une reprise de la croissance dans les pays surendettés d'Amérique latine, qui sont dans une large mesure (plus de 50 %) une chasse gardée des entreprises américaines. La seconde est le lancement en janvier 1986 de l'*Uruguay Round* qui, en mettant l'accent sur la libéralisation de l'agriculture et des services, devait lui aussi permettre à l'économie américaine de mettre en valeur deux de ses points forts dans la compétition internationale.

Mais l'événement crucial de la période fut incontestablement le contre-choc pétrolier. En décembre 1985, l'Arabie Saoudite faisait entériner par l'OPEP sa stratégie de reconquête du marché, qui devait ramener le prix du baril de 29 à moins de 10 dollars en quelques mois (voir chapitre VIII). Ces développements ne pouvaient mieux tomber pour l'économie américaine. En réinjectant un pouvoir d'achat considérable dans les économies industrialisées, le contre-choc pétrolier relançait l'activité tout en prolongeant l'effort de désinflation déjà accompli par ces pays. Du point de vue des États-Unis, cela signifiait qu'une baisse du dollar beaucoup plus prononcée pouvait intervenir

Tableau XVI. — La persistance des déséquilibres internationaux : 1980-2004

	1980	1985	1990	1995	2000	2004
Coûts unitaires relatifs de main-d'œuvre^(a)						
Indices 1980 = 100						
États-Unis	100	130	82	70	84	72
Japon	100	99	123	197	203	169
Allemagne ^(b)	100	92	112	135	120	123
Volume des exportations de biens et services						
Indices 1980 = 100						
États-Unis	100	102	171	241	340	346
Japon	100	144	166	194	255	321
Allemagne ^(b)	100	129	169	206	316	390
Volume des importations de biens et services						
Indices 1980 = 100						
États-Unis	100	151	195	273	475	553
Japon	100	103	173	204	244	277
Allemagne ^(b)	100	107	145	183	268	299
Parts de marché en volume^(c)						
Indices 1980 = 100						
États-Unis	100	79	94	95	90	78
Japon	100	105	85	63	55	56
Allemagne ^(b)	100	108	108	107	110	113
Soldes courants, en % du PIB						
États-Unis	0,1	-3,0	-1,6	-1,5	-4,2	-5,7
Japon	-1,0	3,6	1,5	2,1	2,5	3,7
Allemagne ^(b)	-1,6	2,8	3,3	-0,8	-1,0	3,8

(a) Indice du coût unitaire du travail dans le secteur manufacturier exprimé en dollars, rapporté à celui des pays concurrents pondéré par leurs parts sur les marchés intérieur et extérieurs du pays considéré.

(b) Allemagne de l'Ouest avant 1992. Allemagne réunifiée depuis 1992.

(c) Indice du volume des exportations rapporté à l'indice du volume des importations des pays clients. Échanges de biens avant 1990, de biens et services par la suite.

Sources : OCDE, *Perspectives économiques*. Calculs de l'auteur.

sans relancer l'inflation. De fait, entre septembre 1985 et février 1987, la dépréciation du dollar atteignait 30 % à l'égard du mark et 36 % à l'égard du yen. Contrairement à ce qui était anticipé, cette baisse pouvait intervenir dans un contexte de détente monétaire généralisée,

qui allait grandement contribuer à la reprise de l'activité mondiale au cours des années suivantes.

Le 22 février 1987, les ministres des Finances et les gouverneurs de Banques centrales des pays du G7, réunis au Louvre à Paris, déclaraient que le dollar avait assez baissé. À 150 yens et 1,80 mark pour un dollar, les taux de change étaient jugés conformes aux données économiques fondamentales. La résorption des déséquilibres commerciaux n'était pourtant toujours pas amorcée. En 1986, tant le déficit courant des États-Unis que les excédents de l'Allemagne de l'Ouest et du Japon continuaient de progresser. Les mouvements de parités n'agissaient que lentement sur les soldes en valeur des échanges, conformément au schéma traditionnel de la courbe en J. Si une redistribution des parts de marché en volume avait bien commencé à s'opérer au profit des firmes américaines, elle était plus que compensée dans un premier temps par l'évolution négative des termes de l'échange, qui résultait de la baisse du dollar. L'ajustement des taux de change était en outre amorti par la contraction des marges bénéficiaires des producteurs allemands et japonais, qui faisaient tout pour limiter leurs pertes de parts de marché. La redistribution des parts de marché n'était du reste pas un jeu à trois. Les NPI d'Asie, dont les monnaies baissaient avec le dollar, confisquaient une partie des gains qui auraient dû revenir aux entreprises américaines. Enfin, l'ajustement international ne pouvait faire l'économie d'un ralentissement de la demande intérieure aux États-Unis, qui supposait une réduction effective du déficit public.

La coordination des politiques devait donc franchir un seuil supplémentaire. Elle devait porter désormais sur les politiques budgétaires, et non plus seulement sur les politiques monétaires. Pour éviter que le ralentissement de l'économie américaine ne soit trop prononcé, ce que personne ne souhaitait, il fallait que la demande soit plus soutenue dans le reste du monde, à commencer par l'Europe et le Japon. À cette condition, l'inversion nécessaire du différentiel de croissance de la demande intérieure entre les États-Unis et leurs partenaires pouvait s'opérer sans que la croissance mondiale en souffre. Telle était la philosophie des accords du Louvre. Les États-Unis s'engageaient à réduire leur déficit budgétaire. En échange, l'Allemagne de l'Ouest et le Japon acceptaient de relancer leurs demandes intérieures. Les NPI d'Asie étaient montrés du doigt et sommés d'ouvrir davantage leurs marchés, d'une part, de laisser leurs monnaies s'apprécier, d'autre part.

Le krach boursier de 1987 et la poursuite de l'ajustement international

Ces promesses ne furent pas tenues. Le Japon donna bien une orientation nettement plus expansive à sa politique monétaire, mais sa politique budgétaire demeura restrictive et son marché peu accessible. L'Allemagne de l'Ouest, dont la croissance économique conditionnait de fait celle de toute l'Europe occidentale, s'abstint de toute relance budgétaire et enregistra en 1987 la croissance la plus faible depuis 1982. Aux États-Unis enfin, la politique budgétaire devint légèrement moins expansive, mais pas assez pour freiner de façon significative le volume de la demande intérieure. Dès le premier semestre, il était clair que l'inversion souhaitée du différentiel de demande n'était guère en cours, ce qui signifiait en clair que la résorption du déficit américain exigeait une baisse supplémentaire du dollar.

Considérant que celle-ci était inévitable, en dépit de la détermination des Banques centrales à s'y opposer, les marchés désertèrent les titres en dollars, ce qui fit bondir les taux d'intérêt à long terme aux États-Unis. Un écart dangereux se creusait ainsi entre les rendements obligataires et ceux des marchés boursiers, où la montée ininterrompue des cours depuis 1982 avait ramené les rendements des actions à leurs plus bas niveaux. En octobre, la publication d'un chiffre désastreux du commerce extérieur américain, l'annonce par la Bundesbank qu'elle relevait ses taux d'intérêt et la vive réaction de James Baker menaçant de laisser chuter le dollar provoquaient le krach boursier le plus important depuis 1929.

Sanction des insuffisances de la coopération internationale, le krach devait susciter, fin 1987, une réaction salutaire des gouvernements. Hantés par le souvenir des erreurs de 1929, ceux-ci procédaient à des injections massives de liquidités, facilitant ainsi le refinancement des agents en difficulté. Conjuguée aux effets différés du contre-choc pétrolier, la détente monétaire allait contribuer à relancer l'activité mondiale en 1988 et 1989. Parallèlement, la politique budgétaire se durcissait aux États-Unis et les besoins de financement du secteur public étaient réduits par l'effet positif de la croissance sur les recettes fiscales. Sur le plan extérieur, la baisse du dollar faisait enfin sentir ses effets sur le volume des exportations, ce qui ramenait le déficit courant à un niveau supportable (voir tableau XVI). L'ajustement semblait aussi porter ses fruits au Japon, où le volume des importations progressait de façon spectaculaire tandis que le solde courant dessinait un mouvement parfaitement symétrique à celui des États-Unis. En revanche,

l'attitude de l'Allemagne de l'Ouest demeurerait toujours aussi peu coopérative, la politique économique maintenant une orientation globalement restrictive, qui propulsait l'excédent courant à son plus haut niveau en 1989.

La tentation unilatérale

Dans la première partie des années 1990, le problème de la résorption des déséquilibres Nord-Nord allait toutefois passer au second plan des préoccupations des pays développés. Le retournement conjoncturel aux États-Unis, qui précédait de deux ans celui de l'Allemagne et du Japon, provoquait un quasi-rééquilibrage de la balance courante américaine. La réunification allemande absorbait l'excès d'épargne de la partie occidentale de l'Allemagne dont les comptes extérieurs devenaient déficitaires. La baisse du dollar était enrayée, aux effets près du déphasage conjoncturel entre les États-Unis et leurs partenaires. Seul demeurerait le déséquilibre bilatéral du commerce nippo-américain qui s'accroissait à nouveau à partir de 1993 du fait de l'écart conjoncturel creusé par la récession nippone et la reprise américaine.

Une nouvelle phase s'engageait ainsi, qui mettait aux prises le Japon et les États-Unis. Ceux-ci concentraient désormais leurs efforts sur les obstacles structurels aux échanges, autrement dit sur les conditions d'accès de leurs entreprises au marché japonais. Ils obtenaient de leurs interlocuteurs des engagements précis concernant le partage du marché japonais de certains produits (téléphones cellulaires, par exemple). Cette gestion administrée des échanges bilatéraux ne donnera cependant que des résultats limités, provoquant une escalade des tensions commerciales en 1994. Frustrés par ce qu'ils estimaient être une violation des accords passés, les États-Unis alternaient les menaces de sanctions commerciales et les pressions à la hausse du yen. Début 1995, le dollar tombait momentanément sous la barre des 100 yens, accentuant les difficultés d'une économie japonaise à peine sortie de la récession.

Lourdement pénalisée par l'appréciation de sa monnaie (voir tableau XVI), déstabilisée par un resserrement inopportun de la politique budgétaire, affaiblie par l'effondrement de son marché régional lors de la crise asiatique, exposée aux faiblesses structurelles de son système financier, l'économie japonaise plongeait de nouveau dans la récession à la mi-1997. Après la Bourse et l'immobilier, le taux de change du yen s'effondrait à son tour, suscitant à la mi-1998 des interventions concertées de la FED et de la Banque du Japon pour l'empêcher de

tomber en dessous de 140 yens pour un dollar, et de fragiliser ainsi les autres monnaies de la région.

La question de l'ajustement international retrouvait cependant toute son acuité à partir de la fin de la décennie. Avec l'accélération de l'activité, le différentiel de croissance de la demande entre les États-Unis et leurs partenaires de l'OCDE (2 points en moyenne annuelle de 1997 à 2000) creusait à nouveau le déficit courant américain qui franchissait la barre des 4 % du PIB en 2000. Aimantés par les promesses de la nouvelle économie, les capitaux affluaient aux États-Unis, suscitant une nouvelle envolée du dollar, qui culminait en juillet 2001 à 0,82 dollar pour un euro, soit une hausse de 40 % en trente mois. L'éclatement de la bulle technologique en 2000 allait entraîner l'économie dans la récession en 2001 mais celle-ci s'avérait courte et modérée, en dépit des attentats du 11 septembre. Stimulée par une relance budgétaire massive et des conditions monétaires exceptionnellement détendues, l'économie américaine revenait rapidement sur un rythme de croissance de 4 %, et le déficit courant reprenait sa progression, dépassant 6 % du PIB en 2005.

Dès février 2002 cependant, l'accroissement des besoins de financement américains (qui franchiront en 2004 la barre des 2 milliards de dollars par jour) provoquait une vague de défiance vis-à-vis de la devise américaine, qui perdait au cours des trente mois suivants 50 % de sa valeur vis-à-vis de l'euro (20 % vis-à-vis du yen). Bienvenue pour les firmes américaines, la dépréciation du dollar n'était toutefois pas en mesure de freiner la progression d'un déficit extérieur alimenté par l'insuffisance structurelle de l'épargne américaine. Nullement tentés par l'austérité budgétaire, les États-Unis n'en persistaient pas moins à exiger des pays asiatiques, au premier rang desquels la Chine, une réévaluation de leurs monnaies. Le thème de la nécessaire flexibilité des taux de change refaisait ainsi son apparition dans les communiqués du G7 à partir de 2003, ce qui n'empêchait guère les Banques centrales asiatiques de poursuivre leurs interventions sur les marchés des changes, portant le montant de leurs réserves à 2 500 milliards de dollars fin 2005, soit les deux tiers des réserves mondiales.

Structure inadaptée compte tenu de la place prise par la Chine dans l'économie mondiale, le G7 semble désormais incapable de contribuer à l'élaboration de réponses coopératives aux problèmes des déséquilibres financiers internationaux. Celles-ci n'ont de chances d'émerger que dans la mesure où l'interdépendance des parties n'est pas seulement fonctionnelle mais véritablement stratégique, rendant dissuasif le coût de stratégies conflictuelles. L'apogée de la coopération

économique internationale au milieu des années 1980 avait été rendu possible par le relatif équilibre qui s'était établi entre la puissance américaine, perçue alors comme déclinante, et l'ascension qui semblait alors irrésistible des économies allemande et japonaise. La crise qui a ébranlé l'économie japonaise dans les années 1990 et la résurgence d'un europessimisme que l'avènement de la monnaie unique n'a pas réussi à endiguer (chapitre XII) ont toutefois bouleversé l'équilibre tri-polaire qui semblait s'instaurer jusqu'à la chute du mur de Berlin. Dans un monde désormais marqué par la supériorité stratégique et technologique retrouvée des États-Unis, l'unilatéralisme tend à nouveau à s'affirmer comme mode de gestion dominant des affaires économiques mondiales.

La formation d'ensembles économiques régionaux

Au-delà du libre-échange

L'union économique régionale peut être considérée comme un second type de réponse des États au processus de mondialisation. Elle se distingue en cela des simples accords bilatéraux ou régionaux de libre-échange, qui s'inscrivent sans la contredire dans la logique d'unification progressive de l'espace économique mondial. Elle va bien au-delà aussi de l'union douanière, qui n'est tolérée par le GATT qu'à condition de ne pas élever le niveau des tarifs existants à l'égard des pays tiers, autrement dit de ne pas entraver la mondialisation des échanges. Elle n'est guère réductible enfin au phénomène d'intégration régionale spontanée, dont l'Extrême-Orient offre l'exemple le plus saisissant, et qui résulte fondamentalement de la diffusion réussie du mode de production capitaliste dans cette région du monde. Le trait spécifique de la formation d'ensembles régionaux est son caractère institutionnel, producteur de normes organisant et délimitant le cadre concurrentiel des échanges. La construction européenne constitue l'exemple le plus authentique de cette démarche, que n'imitent que très partiellement les accords instituant l'ALENA en Amérique du Nord et le Mercosur en Amérique du Sud, entrés en vigueur en 1994 et 1995.

Assimilée par la critique libérale à un protectionnisme déguisé, cette production de normes techniques, fiscales, financières et réglementaires s'apparente bien davantage en réalité à un travail de reconstruction au niveau supranational d'une souveraineté étatique en passe d'être vidée de sa substance par la puissance du processus de

mondialisation. Les réglementations que des pays comme la France, l'Italie ou la Suède ne peuvent plus imposer sous peine de s'exposer à une délocalisation de l'emploi et de l'épargne, un ensemble de pays de taille significative peut les mettre en œuvre, sous peine pour les agents privés récalcitrants de s'exposer à des sanctions, voire de perdre l'accès à un marché convoité.

L'élargissement au 1^{er} janvier 1995 de l'Union européenne à l'Autriche, la Finlande et la Suède constitue une bonne illustration de la force d'attraction politique créée par la dynamique communautaire. À travers l'accord de 1992 instituant l'Espace économique européen, ces pays disposaient déjà d'un accès presque parfait au marché européen, y compris dans les secteurs ouverts à la concurrence communautaire par l'Acte unique, tout en étant dispensés de participer à la très contraignante politique agricole commune et aux mécanismes de solidarité financière envers les régions moins développées de la Communauté. L'avantage principal que leur procure l'adhésion est de pouvoir participer à l'avenir à l'élaboration des normes européennes, autrement dit de peser sur des décisions auxquelles ils auraient dû de toute façon se soumettre.

Du SME à l'union monétaire

C'est toutefois dans le domaine monétaire que la construction européenne s'oriente le plus clairement dans une direction supranationale, avec le lancement en janvier 1999 de la monnaie unique européenne, l'euro. La création du Système monétaire européen (SME) en 1979 avait déjà jeté les bases d'une solidarité monétaire entre les États participant au mécanisme de change, qui permit au noyau dur de la Communauté européenne de traverser les turbulences financières des années 1980 dans un contexte de relative stabilité monétaire. En multipliant les possibilités de soutien financier à court et moyen terme pour les pays dont les monnaies sont attaquées, en répartissant la charge des interventions intramarginales entre Banques centrales lorsque les monnaies divergent dangereusement de leurs cours pivots, le SME reprenait, en les amplifiant et en les améliorant, les principes qui avaient présidé à l'élaboration du système de Bretton Woods. Un degré de liberté était certes sacrifié dans la conduite des politiques monétaires — désormais astreintes à la défense du change —, mais les États s'épargnaient ainsi les effets virtuellement désastreux d'une concurrence monétaire entre économies fortement intégrées.

Ce système présentait cependant un biais déflationniste marqué, qui lui valut d'être tenu pour responsable de la montée du chômage en Europe. Dès lors, en effet, que l'objectif est de maintenir des parités fixes, la convergence des taux d'inflation vers le taux le plus bas devient impérative, faute de quoi la dégradation de la compétitivité dans les pays les plus inflationnistes suscitera des attaques répétées contre les monnaies de ces pays, réputées faibles. La configuration des économies européennes est de ce point de vue hautement hiérarchisée. L'Allemagne de l'Ouest, qui dispose de la spécialisation internationale la plus favorable, est aussi le pays où le consensus social est le plus poussé — autorisant une inflation basse — et la démographie la moins dynamique. La force de sa monnaie jusqu'en 1999 n'affectait que modérément une compétitivité à l'exportation fondée sur d'autres arguments que les prix, tandis que ses besoins limités de création d'emplois lui permettaient de s'accommoder d'une croissance ralentie. De par sa taille, sa puissance industrielle et sa crédibilité monétaire, l'économie ouest-allemande dominait la scène européenne. En régime de change fixe, son rythme de croissance bornait à peu de chose près celui de ses partenaires, dont les taux d'intérêt à court terme ne pouvait diverger sensiblement en termes réels de ceux fixés par la Bundesbank.

La vertu désinflationniste de ce système était précisément ce qui le rendait attrayant pour des pays soucieux de briser la spirale prix-salaires enclenchée par les chocs pétroliers et victimes d'une défiance chronique à l'égard de leurs monnaies nationales. Érigée en stratégie par la France, la désinflation compétitive fit des émules à partir de la fin des années 1980, avec l'entrée de la peseta (juin 1989), de la livre sterling (décembre 1990) et de l'escudo (janvier 1992) dans le SME, et le rattachement informel de la couronne suédoise au mark (mai 1991). Dans la plupart des cas, la désinflation allait être fulgurante. Au Royaume-Uni, l'inflation revenait de 10 % en 1990 à 4 % en 1992, en Suède de 11 % à 2 % au cours de la même période, au Portugal, de 11 % en 1991 à 7 % en 1993, malgré plusieurs dévaluations. Mais partout, celle-ci était obtenue par le biais d'une baisse de l'emploi, moyen le plus sûr de peser sur les salaires réels et de relever la productivité à court terme. Au Royaume-Uni et en Suède, le taux de chômage progressait de trois points en deux ans, avant même la crise monétaire de l'automne 1992.

Une telle convergence des évolutions nominales conditionnait à l'évidence la relance du projet d'union monétaire, envisagé dès 1969 au sommet de La Haye, et repris par le rapport Delors de 1989. Mais ce projet constituait aussi pour les pays à monnaie faible le chemin le plus prometteur vers l'instauration d'une autonomie monétaire collective,

autrement dit d'une participation à l'élaboration d'une politique monétaire européenne qui ne se réduirait plus aux décisions prises unilatéralement par la Bundesbank. À défaut de pouvoir restaurer au niveau national une souveraineté monétaire incompatible dans un régime de change fixe avec la libéralisation financière, le passage à la monnaie unique est à même, en théorie, de restituer sa souplesse perdue à la politique monétaire puisqu'elle équivaut à restaurer un régime de change flottant au niveau communautaire.

En restituant à la politique monétaire une autonomie gérée désormais collectivement et en supprimant les contraintes nationales de balance des paiements, le parachèvement de l'intégration communautaire devait contribuer au renforcement du potentiel de croissance de l'Union européenne. Avec un commerce intracommunautaire égal aux deux tiers des échanges extérieurs des pays membres, celle-ci constitue en effet un espace largement autocentré, autrement dit susceptible d'être régulé de façon autonome. Souvent citée en exemple, pôle d'attraction pour les pays qui l'entourent, tout particulièrement pour les économies en transition d'Europe de l'Est dont huit l'ont rejointe en 2004, la construction européenne demeure la tentative la plus élaborée d'intégration régionale organisée. Elle doit cependant encore faire la preuve qu'elle est en mesure de constituer une alternative crédible au déficit de coopération dont souffre l'économie mondiale (voir chapitre XII).

Le renforcement des institutions multilatérales

L'ordre économique international mis en place par les États-Unis après la Seconde Guerre mondiale reposait sur trois piliers : un régime monétaire, un système de financement multilatéral des déséquilibres courants et une instance de négociation (le GATT) visant à promouvoir la libéralisation des échanges mondiaux. Le premier s'est effondré dans les années 1970, avec le passage aux changes flottants. Le second a perdu de son importance avec l'essor des marchés internationaux de capitaux, qui démultiplie les possibilités de financement externe offertes aux États. La montée des barrières non tarifaires aux échanges, du régionalisme et de l'unilatéralisme constitue pour le troisième une menace sérieuse, que l'OMC s'efforce de résorber.

La mue des sœurs jumelles de Bretton Woods

Vidé de sa substance, le système de Bretton Woods a survécu sous la forme des deux institutions jumelles — le FMI et la Banque mondiale — chargées jusqu'alors de réguler les relations monétaires et financières internationales. Toutes deux ont vu leurs fonctions traditionnelles remises en cause par les bouleversements survenus dans les années 1970. Spécialisée dans le financement du développement, la Banque mondiale s'est trouvée marginalisée par l'essor des euromarchés. Dépossédé de sa fonction de supervision des taux de change, le Fonds n'a guère eu son mot à dire sur les déséquilibres profonds apparus par la suite dans les balances des paiements des pays développés. Pour les deux institutions, la crise de la dette fut l'occasion d'une redéfinition de leurs rôles dans la gestion des relations financières internationales. De gardien de l'ordre monétaire international, le Fonds s'est transformé en une police financière des pays en développement, imposant des politiques d'ajustement aux pays se trouvant dans l'impossibilité de rembourser leurs dettes. Le mécanisme de la conditionnalité le place au centre de la gestion des crises financières dans les pays en développement et en transition à l'économie de marché.

N'ayant pas vocation à promouvoir le développement, mais à veiller au rétablissement des équilibres financiers, le Fonds s'est acquitté de sa mission en plaçant la contraction de la demande intérieure et la dévaluation des monnaies au centre de ses programmes d'ajustement. L'impact tout à la fois récessif et inflationniste de ces politiques et les critiques sévères dont elles firent l'objet l'incitèrent toutefois à compléter son dispositif dans la seconde partie des années 1980 par des mesures plus structurelles. Celles-ci ont en principe pour objet de promouvoir l'offre par une libéralisation des marchés intérieurs (libération des prix des biens et services, déréglementation du marché du travail et des marchés financiers), un démantèlement des obstacles aux échanges extérieurs et une réduction du poids de l'État dans l'économie (privatisations, réduction des dépenses publiques, etc.). Ce faisant, le Fonds se rapprochait du champ d'intervention de la Banque mondiale, dont l'activité se démarquait de plus en plus du simple financement de projets et évoluait vers la promotion de réformes sectorielles (dans les domaines agricole, de l'énergie, de la santé, etc.), puis structurelles, visant à poser les bases d'une croissance durable à long terme.

L'ajustement structurel, dont la philosophie générale se résume à la promotion des mécanismes de marché comme vecteurs privilégiés de l'allocation des ressources, devenait ainsi l'axe central de la

conditionnalité pratiquée par les deux institutions, ce qui ne manquait pas, à l'occasion, de poser de redoutables problèmes de coordination de leurs activités. Loin d'assumer une position d'arbitre entre les exigences des créanciers et les besoins des débiteurs, les institutions de Bretton Woods devinrent l'instrument de la réforme des économies débitrices exigée par les créanciers, autrement dit de leur transformation d'économies de rente ou semi-étatiques en un espace ouvert à la diffusion du capitalisme.

Nulle part sans doute cette mutation ne fut plus poussée, dans les années 1980, qu'en Amérique latine. L'ampleur des programmes de libéralisation et de privatisation fait d'autant plus impression que ces réformes ont été accomplies dans un contexte de démocratisation de la vie politique qui permettait l'expression de demandes sociales longtemps réprimées. Stimulées par les programmes de conversion privée ou publique de dettes, qui desserraient les contraintes pesant sur leurs balances des paiements, les économies les plus endettées de la région purent venir à bout de l'hyperinflation et regagner de façon spectaculaire l'accès aux marchés internationaux de capitaux au début des années 1990. Ce redressement financier, dont les crises mexicaine, brésilienne et argentine ont montré la fragilité, ne peut cependant masquer la dégradation des conditions de vie du plus grand nombre et l'atonie persistante de l'investissement dans la plupart des pays (le Chili constituant l'exception la plus notable). Qu'il s'agisse du creusement des inégalités, du recul des budgets sociaux, de la diffusion de la violence ou de l'emprise croissante des mafias de la drogue, le bilan social de la région montre que l'ajustement structurel, tel qu'il est conçu et promu par le FMI et la Banque mondiale, ne peut être facilement tenu, loin s'en faut, pour le chemin le plus sûr vers le développement [Stiglitz, 2002].

C'est pourtant ce chemin qui est imposé aux pays d'Afrique subsaharienne depuis le début des années 1980, avec une obstination surprenante au vu de l'absence de résultats probants dans l'immense majorité des cas. L'attention portée désormais au « coût social de l'ajustement » (l'aggravation de la pauvreté) et à la sauvegarde de l'environnement ne s'est pas traduite par une révision en profondeur de la philosophie de l'ajustement, mais par le simple ajout d'objectifs aux programmes préexistants.

Et c'est ce même chemin dans lequel sont engagées les économies d'Europe de l'Est en contrepartie du soutien financier qu'elles reçoivent. Dans tous les cas, l'hypothèse de base est que l'instauration des mécanismes concurrentiels et le transfert au marché de la fonction

d'allocation des ressources constituent la façon la plus sûre de redresser l'incitation à produire et innover. Un second article de foi est que la transition à l'économie de marché doit s'effectuer non pas de façon graduelle, mais d'un seul coup, l'ampleur du choc conditionnant la crédibilité de la réforme. L'effondrement de la production, l'expérience périlleuse de l'hyperinflation et le délitement des tissus sociaux sont les fruits amers de cette « grande transformation » menée tambour battant sous la conduite éclairée des institutions de Bretton Woods.

La question du prêteur en dernier ressort

L'irruption de la crise de la dette dans les années 1980 a révélé l'ampleur des risques découlant de l'absence de réglementation des activités internationales des banques et d'un prêteur en dernier ressort capable de parer aux crises de système en cas de défaut d'un débiteur souverain. La Banque centrale des Banques centrales, appelée de ses vœux par Keynes, n'a guère été ébauchée à Bretton Woods. À sa place, a été créé le FMI, qui fonctionne comme une mutuelle des États, chacun cotisant selon ses revenus et pouvant tirer en cas de besoin sur les ressources du Fonds, selon des règles déterminées à l'avance [Lenain, 2004].

Si les moyens du Fonds ont été progressivement augmentés — relèvement des quotes-parts, émission des droits de tirage spéciaux (DTS), accords généraux d'emprunts — et les possibilités d'assistance aux États en difficulté élargies — création de la facilité pétrolière en 1974, de la facilité d'ajustement structurel (FAS) en 1986 et de la FAS renforcée en 1988, transformée en 1999 en facilité pour la réduction de la pauvreté (FARP), de la facilité pour la transformation systémique (destinée aux pays de l'Est) en 1992, enfin de la facilité de réserve supplémentaire en 1997 (visant à contenir les crises de défiance financière) —, ils restent très insuffisants au regard de l'ampleur des déséquilibres qui peuvent naître d'une mobilité presque parfaite des capitaux.

Comme l'ont montré les crises à répétition des économies émergentes depuis 1994, le rôle désormais prépondérant de la finance directe dans le financement des déficits extérieurs démultiplie l'ampleur des déséquilibres potentiels en cas de crise. À la différence des crises d'endettement bancaire, pour lesquelles toutes sortes de montages financiers pouvaient être imaginés pour reporter ou réduire la charge de remboursement du principal et des intérêts, les crises de type « finance directe » ont un impact immédiatement et profondément déstabilisateur dans la mesure où il est pratiquement

impossible d'empêcher la fuite massive des capitaux dès que se retournent les anticipations de change. Si le système bancaire international est largement à l'abri de ce type de crise, les systèmes bancaires nationaux sont purement et simplement menacés d'effondrement, sauf refinancement extérieur massif.

Une solution ambitieuse, proposée fin 2001 à la suite de la crise argentine par Anne Krueger [2002], directrice générale adjointe du FMI, consisterait à mettre en place une procédure de banqueroute des débiteurs souverains, autrement dit d'États incapables d'honorer leurs engagements financiers internationaux. Comparable aux procédures en vigueur au niveau national en cas de faillite de débiteurs privés, cette procédure, fondée sur le mécanisme de la conditionnalité, offrirait aux États en faillite une protection légale temporaire leur permettant d'instaurer un contrôle des changes pendant la période de négociation avec les créanciers (banques et investisseurs financiers) de façon à bloquer la fuite des capitaux. Cette procédure était cependant repoussée par les États actionnaires de l'institution en 2003. Si la profusion des discours et rapports sur la « nouvelle architecture financière internationale » a pu faire un temps illusion, les moyens dont dispose le FMI pour faire face aux crises financières dans les économies émergentes n'ont guère évolué depuis la crise asiatique.

La question d'une réforme en profondeur du FMI, lui permettant d'évoluer vers un rôle authentique de prêteur en dernier ressort, en systématisant par exemple son pouvoir d'émission de DTS, reste ainsi posée. À défaut d'avancée majeure dans ce sens, des responsabilités plus importantes pourraient à terme incomber à la Banque des règlements internationaux (BRI). Cette institution, qui œuvre à la coopération entre les Banques centrales des pays industrialisés, joue en effet un rôle croissant dans la supervision des activités internationales des banques commerciales et dans la fixation de règles prudentielles (voir chapitre XII). Entretien une longue tradition de régulation informelle de la vie financière internationale qui l'a notamment amenée, à de multiples reprises, à monter des prêts-relais au profit des PED (en attendant l'ouverture des facilités de crédit du FMI), elle a l'avantage d'émaner des Banques centrales et non des gouvernements. Elle a toutefois l'inconvénient de ne représenter que certaines d'entre elles — celles des pays développés.

Du GATT à l'Organisation mondiale du commerce (OMC)

La conclusion, en avril 1994, de l'*Uruguay Round*, au terme de huit ans de négociations, devait marquer une étape importante dans la consolidation du multilatéralisme dans les relations économiques internationales. Elle venait enrayer une perte de crédibilité du GATT qui n'avait pu s'opposer, depuis le début des années 1980, à la montée des obstacles non tarifaires aux échanges et des sanctions bilatérales en cas de conflits commerciaux. Elle faisait aussi contrepoids à la multiplication des accords régionaux — pas moins de 132 accords notifiés à l'OMC et entrés en vigueur de 1995 à 2004, sur un total de 170 accords en vigueur en 2004 — qui porte en elle le risque d'une fragmentation de l'espace commercial international.

L'originalité de cet accord par rapport aux cycles précédents de négociation était double [Rainelli, 2004]. D'une part, le mouvement de libéralisation des échanges de marchandises était étendu tant en ce qui concernait le champ couvert que les formes de libéralisation. Le champ couvert était notamment étendu aux produits agricoles, pour lesquels le volume des exportations subventionnées devait être sensiblement réduit, et aux produits textiles, avec le démantèlement programmé des accords multifibres, devenu effectif en 2005. Les progrès étaient également sensibles dans le domaine des services (environ un cinquième de l'ensemble des échanges mondiaux), où des accords importants avaient pu finalement être signés, dans les domaines des technologies de l'information (décembre 1996), des télécommunications (février 1997), des services financiers (décembre 1997), et de la propriété intellectuelle (janvier 2000). Par ailleurs, la libéralisation des échanges ne se limite plus aux coupes tarifaires mais doit inclure progressivement les zones grises du commerce international, autrement dit les barrières non tarifaires et les accords de restriction volontaire à l'exportation.

D'autre part, la création de l'OMC en 1995 vise à faire obstacle à la montée du bilatéralisme comme mode de gestion des conflits commerciaux. À la différence du GATT, dont les arbitrages devaient, pour être valables, être acceptés par toutes les parties, y compris la partie accusée, le mécanisme de règlements des différends de l'OMC n'admet pas de droit de veto. En cas de non-respect d'une décision, la partie plaignante est autorisée à exiger des compensations et, le cas échéant, à imposer des sanctions commerciales. Ce développement, de loin le plus significatif, est censé conduire au démantèlement des arsenaux de sanctions unilatérales mis en place par les États-Unis et l'Union européenne. Les nombreux recours déposés devant l'OMC depuis sa création (300 en dix

ans) et le respect de ses arbitrages observé dans la plupart des cas attestent sur ce plan d'une contribution possible à la restauration du multilatéralisme. Le bilan de l'organisation en tant que forum permanent de négociation est cependant beaucoup moins favorable. Celle-ci semble en effet paralysée par la règle de l'unanimité et les conflits d'intérêt qui opposent les grands blocs : États-Unis, Union européenne et pays en développement conduits par le Brésil et l'Inde. Le cycle de Doha, lancé en 2001 après l'échec du « round du millénaire » à Seattle en 1999, piétine plus qu'il ne progresse. Incapables de parvenir au moindre accord à Cancun en septembre 2003, les 148 membres n'ont pu éviter un nouvel échec à Hong Kong en décembre 2005 qu'en reportant à 2013 le démantèlement de toutes les subventions agricoles. Les manifestations souvent violentes qui accompagnent depuis Seattle ces conférences montrent que, à l'aube du troisième millénaire, les résistances sociales à la création d'un ordre libéral mondial n'ont rien perdu de leur vigueur.

XII / La dialectique de la mondialisation et de la crise

L'économie mondiale est entrée au milieu des années 1970 dans une phase de croissance lente. D'après les données compilées par Angus Maddison [2001] et actualisées par l'OCDE [2003], le taux de croissance annuel du produit mondial par habitant, qui atteignait 2,9 % en moyenne de 1950 à 1973, est tombé à 1,4 % de 1974 à 2000. L'Asie en développement, prise dans son ensemble, est l'unique région du monde où la croissance s'est accélérée après 1973. Les manifestations de cette cassure de la croissance sont bien connues : apparition du chômage de masse en Europe occidentale, développement de la pauvreté des deux côtés de l'Atlantique, montée universelle des inégalités, auxquels s'ajoute une instabilité monétaire et financière chronique.

L'irruption de la crise, qui est contemporaine des ruptures monétaires et des chocs pétroliers des premières années 1970, ne peut être dissociée des avancées du processus de mondialisation. Celui-ci se caractérise, on l'a vu, par une unification progressive des marchés mondiaux de biens, de services et de capitaux, mais aussi par une intégration croissante de la production à l'échelle mondiale. Ce faisant, il élargit le champ de la concurrence là où prévalaient dans le passé les principes d'organisation et de complémentarité. Cette mutation est particulièrement sensible dans trois domaines : dans le domaine commercial, tout d'abord, où la concurrence industrielle du Sud remet en cause au Nord les conventions sociales héritées de la période keynésienne ; dans le domaine financier, ensuite, où la grande vague de déréglementation des années 1980 déstabilise les systèmes bancaires ; dans le domaine monétaire, enfin, où les mécanismes de change les plus

robustes ne peuvent résister aux tempêtes déchaînées par des mouvements de capitaux affranchis de toute entrave.

Libre-échange, emploi et protection sociale

Les symptômes de la crise

Deux phénomènes symbolisent mieux que tout autre la persistance de la crise à laquelle sont confrontées les nations occidentales : le nombre croissant des *working poors* aux États-Unis et des personnes sans domicile fixe (SDF) en France. Des deux côtés de l'Atlantique, le syndrome est le même, bien qu'il s'exprime sous des formes différentes. Il renvoie à deux modes différents de régulation du marché du travail, l'un concurrentiel, l'autre institutionnel ou coordonné [au sens de Hall et Soskice, 2001]. Dans les pays de la zone euro, la poursuite de la progression des revenus réels (+ 1,8 % par an) n'a pu être assurée depuis le début des années 1970 qu'au prix d'une croissance anormalement lente de l'emploi (+ 0,4 % par an en moyenne de 1970 à 2000). Aux États-Unis en revanche, la modération des progressions salariales (+ 0,8 % par an en moyenne sur la même période) semble être le prix payé pour la croissance rapide de l'emploi (+ 1,9 % par an).

Avec un taux de chômage inférieur de moitié à celui de la zone euro en moyenne depuis le milieu des années 1990, et un taux d'activité plus élevé de dix points, les États-Unis semblent *a priori* épargnés par le fléau du sous-emploi. En 2004, un chômeur sur dix était sans emploi depuis au moins un an aux États-Unis, contre un sur deux environ dans la zone euro. Le maintien d'un rythme élevé de création d'emplois outre-Atlantique va toutefois de pair avec une précarisation croissante du travail, qui s'ajoute à une baisse continue du salaire horaire réel moyen entre 1978 et 1995. Avec la détérioration de la couverture sociale, plus marquée aux États-Unis qu'en Europe pour les catégories à faible revenu — l'indicateur de générosité des indemnités de chômage calculé par l'OCDE est trois fois moins élevé aux États-Unis que dans la zone euro —, ces données traduisent la montée d'une pauvreté de masse aux États-Unis.

Plus performante, plus flexible mais moins solidaire aussi que la plupart des économies développées, l'économie américaine s'accommode d'une inégalité dans la distribution des revenus beaucoup plus prononcée qu'en Europe. Au milieu des années 1990, le rapport entre la frange supérieure du neuvième décile et celle du

premier décile de l'éventail des revenus était aux États-Unis 1,7 fois plus élevé qu'en Europe continentale et deux fois plus élevé que dans les pays scandinaves. Un quart des salariés américains percevaient alors un revenu inférieur aux deux tiers du revenu médian, contre moins de 15 % en France et 5 % en Suède [Smeeding, 2004]. Le coefficient de Gini, qui présente une mesure synthétique des inégalités de revenus, atteignait 0,47 en 2000 aux États-Unis, en progression continue depuis la fin des années 1970, contre 0,30 en moyenne en Europe occidentale, où il s'est à peu près stabilisé depuis le début des années 1990.

L'accélération de la croissance dans la seconde partie des années 1990 a certes permis de résorber partiellement ces phénomènes d'exclusion. La baisse du taux de chômage à 4 % en 2000, soit son plus bas niveau depuis la fin des années 1960, et l'accélération de la productivité ont été de pair avec un redressement des salaires réels et une diminution de la pauvreté. Cette embellie sociale a cependant été de courte durée. Le nouveau cycle de croissance, ouvert en 2003, s'accompagne d'une croissance lente de l'emploi et d'une déformation de plus en plus marquée du partage de la valeur ajoutée au détriment des salaires. Avec 37 millions de personnes vivant en dessous du seuil de pauvreté et 45 millions de personnes privées d'assurance maladie, les États-Unis offrent l'image saisissante d'une économie technologiquement surdéveloppée et socialement sous-développée [Mistral et Chevalier, 2004].

L'impact des nouvelles concurrences

La dégradation générale des conditions d'emploi et/ou de rémunération dans les pays occidentaux au cours du dernier quart de siècle est souvent associée à l'extraordinaire percée des pays asiatiques sur les marchés mondiaux de produits manufacturés depuis le début des années 1960 (voir chapitre VIII). L'érosion continue de l'emploi manufacturier dans les pays occidentaux alimente cette inquiétude, tout particulièrement quand elle est comparée à la montée spectaculaire de l'emploi industriel en Asie. Tant aux États-Unis qu'en Europe, la part de l'industrie dans l'emploi total a chuté de dix points de 1980 à 1999 et se situe désormais autour de 15 %. L'Allemagne et le Japon constituent les deux exceptions majeures à cette tendance, accusant une baisse plus limitée de l'emploi industriel, qui représentait encore entre 20 % et 25 % de l'emploi total à la fin des années 1990.

Au déclin de l'emploi industriel dans les pays développés correspond une progression pratiquement équivalente en valeur absolue

de l'emploi dans les régions en développement. Selon les données rassemblées par l'OIT [2005], l'emploi industriel mondial se situe sur une pente légèrement ascendante depuis le début des années 1990. La part de l'industrie dans l'emploi est en nette progression dans l'ensemble de l'Asie en développement, absorbant au début des années 2000 plus du quart de la force de travail en Asie de l'Est et un cinquième environ en Asie du Sud et du Sud-Est. De façon générale, la diffusion des stratégies de promotion des exportations industrielles des NPI de la première génération vers leur environnement immédiat, et notamment la Chine, et vers les autres régions en développement (Amérique latine, Europe de l'Est, Asie du Sud), d'une part, l'accélération des investissements directs vers les PED depuis le début des années 1990, d'autre part, tendent à exacerber la concurrence des régions à bas salaires, pourtant déjà jugée insupportable par beaucoup.

Trois arguments sont généralement avancés pour limiter la portée de cette menace. Le premier est que, malgré leur progression rapide, les exportations de produits manufacturés des pays en développement ne représentent qu'une part modeste du PIB des pays développés (entre 3 % et 4 % en moyenne).

Un deuxième argument souligne que les échanges industriels entre le Nord et le Sud sont globalement équilibrés, autrement dit que la poussée des exportations du Sud a pour contrepartie une progression parallèle de ses importations. Celle-ci témoigne des opportunités qui sont offertes aux économies occidentales, si elles parviennent à adapter leurs spécialisations internationales aux conditions nouvelles de la concurrence, en redéployant leurs activités vers les secteurs à fort contenu technologique et haute productivité, abandonnant les secteurs traditionnels aux PED. Les économies les plus lentes à se reconverter seraient les plus pénalisées en termes d'emplois. Tout protectionnisme défensif ne ferait en effet qu'aggraver le problème en maintenant artificiellement l'emploi dans les secteurs menacés au détriment des secteurs d'avenir, au prix d'un appauvrissement général des nations concernées.

Le troisième argument est que les causes structurelles du chômage et du creusement des inégalités doivent être recherchées non pas à l'extérieur mais à l'intérieur, dans les formidables gains de productivité permis par les mutations technologiques en cours [Krugman, 2000].

Le nouveau clivage Est-Ouest

Ces arguments sont cependant trop statiques pour être vraiment convaincants. L'équilibre des échanges, tout d'abord, est parfaitement compatible avec un effet globalement négatif sur l'emploi dans la mesure où les exportations des PED ont un contenu en emplois nettement plus élevé que celles des pays développés. Selon les estimations de la Banque mondiale [2005], ce seul effet de contenu factoriel pourrait avoir réduit la demande de travailleurs non qualifiés dans les pays développés de 3 à 9 millions (soit 1 % à 3 % de l'emploi total) entre 1970 et 1990. Un résultat comparable est obtenu par Kucera et Milberg [2002], qui estiment à 3,3 millions la perte nette d'emplois dans dix pays de l'OCDE, résultant de la croissance des échanges de produits manufacturés sur la période 1978-1995, la quasi-totalité de cette perte provenant des échanges avec les régions en développement et étant concentrée sur les emplois non qualifiés.

Encore ne s'agit-il là que d'un effet direct, qui ne prend pas en compte l'effet indirect sur l'emploi en amont des fournisseurs des entreprises exposées à la concurrence directe des PED. Un autre effet indirect qui n'est que rarement mentionné est que le caractère limité de la pénétration des PED sur les marchés occidentaux est un résultat *ex post*, qui découle pour partie des techniques économes en emplois mises en œuvre par les entreprises occidentales pour faire face à la compétition des pays à bas salaires. La concurrence de ces pays agit ainsi à la fois sur le niveau de l'emploi et la structure des rémunérations, selon que l'ajustement sur le marché du travail se réalise par les quantités ou par les prix.

On doit par ailleurs observer que ces études portent généralement sur des périodes qui s'étendent dans le meilleur des cas jusqu'au milieu des années 1990 [Cardenat, 2002]. Le choc d'offre constitué par la croissance explosive des exportations chinoises depuis cette époque est donc ignoré. Insignifiante en 1980, la part de la Chine sur les marchés d'importations de produits manufacturés a bondi à la fin des années 1990. Elle atteignait 31 % au Japon, 18 % aux États-Unis et 5 % dans les pays de l'Union européenne (18 % si on exclut les échanges intra-européens) en 2004. Plus rapide que celle du Japon et des NPI de la première génération, la percée chinoise sur les marchés mondiaux est d'autant plus déstabilisante que son impact est démultiplié par une masse économique deux fois supérieure en 2004 à celle du Japon (voir tableau XII). Selon Freeman [2005], l'intégration accélérée de la Chine, de l'Inde et de la Russie dans l'économie mondiale dans les années 1990

s'est traduite par un doublement de la force de travail disponible sur le marché capitaliste mondial, exerçant une pression sans précédent sur les salaires et l'emploi tant dans les pays développés que dans les pays en développement.

À cela s'ajoute que la vision d'un Sud cantonné dans les industries de main-d'œuvre est largement déconnectée de la réalité. Lancée par les NPI asiatiques de la première génération, la stratégie de remontée des filières de production et de montée en gamme technologique est mise en œuvre avec succès par la Chine. De façon spectaculaire, ce pays est devenu en 2004 selon l'OCDE le premier exportateur mondial dans les technologies de l'information et des communications (tels que les téléphones mobiles, les ordinateurs portables, les appareils photo numériques, etc.), exportant pour 180 milliards de dollars dans ce secteur, contre 149 milliards pour les États-Unis.

Le concept de nouvelle division internationale, élaboré dans les années 1970, selon lequel les pays développés abandonneraient aux NPI les productions à faible valeur ajoutée pour se spécialiser dans les branches à fort contenu technologique et hauts salaires, tend ainsi à être vidé de sa substance. Sous l'effet d'une mobilité presque totale des capitaux et d'investissements éducatifs massifs dans les pays émergents, la chasse gardée technologique des pays développés est à son tour remise en cause, les écarts considérables de rémunération du travail qualifié étant de moins en moins justifiés par les différences de productivité.

À long terme, il est vrai, l'alignement progressif de la productivité industrielle des économies asiatiques sur les normes occidentales et japonaises devrait entraîner un rattrapage des salaires. À court terme cependant, le problème reste entier du fait de la forte disparité des niveaux sectoriels de productivité qui contraste avec l'uniformité des progressions salariales au niveau national. Concrètement, l'industrie manufacturière peut parfaitement combler son retard de productivité par rapport aux nations les plus avancées tandis que les salaires continuent d'y évoluer au rythme de la productivité moyenne de l'économie, qui est nettement plus lent. L'expérience japonaise depuis la fin de la guerre illustre parfaitement ce point et se trouve reproduite de nos jours par les autres pays asiatiques.

L'une des conséquences macroéconomiques de ce type de situation est la sous-évaluation du taux de change réel, qui tend à se caler sur le niveau de la productivité moyenne de l'économie et non sur celui du seul secteur exportateur. À terme, cette situation est de nature à provoquer un excédent de la balance des échanges courants, qui devrait en

principe entraîner à son tour une appréciation du taux de change réel, de sorte que l'impact des écarts de salaires s'en trouverait réduit. Cela suppose toutefois que le taux de change ne soit pas manipulé par une politique monétaire délibérément expansive et bloqué dans sa montée par un contrôle sévère des entrées de capitaux, comme ce fut le cas dans la plupart des pays asiatiques, Japon en tête [Lafay *et alii*, 1999], jusqu'à la fin des années 1980, et comme cela reste le cas en Chine.

Enfin, la concurrence des nouveaux géants économiques (Chine, Inde, Russie) ne se limite pas à l'industrie manufacturière. Elle s'étend progressivement aux services avec le développement rapide de l'externalisation ou *outsourcing* des fonctions informatiques, administratives, logistiques des entreprises vers les pays à bas salaires, et notamment vers l'Inde. Submergé par les emplois libérés par l'industrie, le secteur des services privés tend ainsi à perdre, au moins en partie, son statut de secteur abrité. La tendance à la remise en cause des conventions salariales qui le caractérise pourrait s'en trouver renforcée, de même que le dualisme déjà très prononcé du marché du travail dans la plupart des économies développées.

Clause sociale, normes écologiques et propriété intellectuelle

Des différentes parades envisagées par les pays occidentaux face à la concurrence industrielle du Sud, plusieurs retiennent tout particulièrement l'attention du point de vue de l'organisation des relations économiques internationales. Repousser l'alternative entre le chômage et la baisse des salaires des travailleurs les moins qualifiés suppose en effet d'agir soit sur les conditions internes d'emploi des travailleurs menacés, soit sur les conditions de la concurrence Nord-Sud. Deux types de réponses internes sont généralement avancées. La première, qui s'inscrit dans la durée, suppose d'élever le niveau général des qualifications et d'encourager la reconversion de la main-d'œuvre vers les activités à productivité élevée. Il s'agit, en d'autres termes, de jouer le jeu de la nouvelle division internationale du travail en maintenant un écart technologique constant entre le Nord et le Sud.

À supposer qu'elle soit viable à long terme, cette stratégie ne permet guère de résorber le coût social de l'ajustement à court terme. D'où un second type de réponse qui consiste, tout en encourageant les reconversions, à subventionner l'emploi peu qualifié dans la période de transition. Concrètement, il s'agirait de transférer une partie des gains de revenus des secteurs d'activité à haute productivité vers les salariés des secteurs exposés à la concurrence des pays à bas salaires. Le

resserrement de l'éventail des revenus, réalisé par des mesures redistributives, serait alors compatible avec le maintien d'un niveau important d'emploi non qualifié [GIPE-OFCE, 1994]. L'élaboration de nouveaux compromis sociaux fait ainsi figure d'alternative à la déréglementation du marché du travail préconisée par les partisans d'une flexibilité à l'américaine. Elle supposerait, pour être crédible, un engagement conjoint des pays européens en ce sens, qui ouvrirait la voie à l'établissement de conventions sociales européennes.

L'autre démarche consiste à agir sur les conditions de la concurrence entre pays de niveaux de développement différents. Ironie de l'histoire, ce sont les pays développés, et plus précisément les nations occidentales, qui sont aujourd'hui demandeurs de conditions préférentielles, et non symétriques, dans leurs échanges avec les PED. L'argument le plus tranchant exposé en ce sens est que la concurrence des pays à bas salaires, au lieu de susciter une égalisation par le haut des conditions de rémunération au Nord et au Sud, provoque en fait un nivellement par le bas. À la suite du Japon, les NPI d'Asie et les pays qui leur ont emboîté le pas sont accusés de pratiquer un « *dumping social* » en maintenant à des niveaux artificiellement bas leurs coûts salariaux et leurs niveaux de protection sociale. De même, l'absence de normes de protection de l'environnement, ou encore de la propriété intellectuelle, donne un avantage injustifié aux producteurs du Sud ou aux firmes décidant d'investir dans ces pays.

D'une façon générale, l'absence d'harmonisation internationale des normes concernant les conditions de production et les biens produits risque d'entraîner selon les cas une course dangereuse à la déréglementation (cas des normes écologiques et sociales) ou à la surréglementation comme technique de protection déguisée (cas des normes assurant la protection des consommateurs). De façon significative, deux des pays industrialisés les plus touchés par le problème de l'exclusion sociale — les États-Unis et la France — ont placé ces questions à l'ordre du jour des travaux de l'OMC. De même, l'administration Clinton a fait rajouter en 1993 deux accords dits « parallèles » au texte initial de l'accord instituant l'ALENA, qui portent sur les conditions de travail et l'environnement. Un dispositif juridique permettra d'enregistrer les plaintes pour infraction à la législation en matière d'hygiène, de sécurité du travail, de travail des mineurs, etc.

Vivement critiquées par les pays du Sud, qui voient en elles, souvent à juste titre, l'expression d'un néoprotectionnisme qui n'ose pas dire son nom, les propositions de clause sociale ou écologique peuvent être, selon leurs formulations et modalités d'application, soit un moyen

sournois de freiner l'industrialisation du Sud, soit au contraire un moyen de promouvoir la diffusion des avantages sociaux conquis par les salariés du Nord et des progrès réalisés dans la protection de l'environnement. Le degré de sélectivité dans l'imposition de ces clauses en fonction du développement des pays concernés pourrait fournir la mesure des intentions véritables des pays développés.

D'ores et déjà, une mesure unilatérale et non discriminatoire pour les pays du Sud consisterait à exiger des FMN qu'elles respectent dans leurs activités à l'étranger les normes de sécurité, d'environnement et d'emploi en vigueur dans leur pays d'origine. Certains ne manqueront pas d'objecter que ce type de mesures risque de priver les PED de certains investissements étrangers. La question de fond est de savoir si toute production est justifiable du moment qu'elle permet d'accroître le revenu national. Comme souvent en économie, le débat porte en dernière analyse sur des valeurs, non sur les moyens alternatifs utilisables en vue d'atteindre des fins communes.

Déréglementation et déstabilisation des systèmes financiers

La crise des systèmes bancaires

La vague de déréglementation financière amorcée par les États-Unis au début des années 1980, et qui a gagné depuis la plupart des grands pays industrialisés, est à l'origine d'une mutation en profondeur des circuits de financement et de l'environnement financier nationaux et internationaux. Conjugués, le décloisonnement des marchés monétaires et financiers, la levée des contrôles des changes et le développement des innovations financières ont favorisé une montée de la finance directe qui remet en cause la fonction traditionnelle d'intermédiation des banques. Celles-ci sont désormais exposées à une double concurrence portant sur les deux versants de leur activité : l'octroi de crédits à l'économie et la collecte de dépôts. D'un côté de leurs bilans, elles doivent faire face à l'apparition de nouvelles sources de financement moins coûteuses pour les entreprises (billets de trésorerie, obligations sur les marchés nationaux, effets à moyen terme sur les marchés internationaux). La concurrence qui s'ensuit est d'autant plus sévère que la demande de crédit de leurs clients traditionnels (les entreprises) est réduite par le redressement de leurs taux d'autofinancement. De l'autre côté, le coût de leurs ressources est accru par l'apparition

d'instruments de placement plus rentables (SICAV, fonds de placement) qui détournent l'épargne des ménages des dépôts bancaires [Aglietta, 2005a]. Des deux côtés, elles sont exposées à une concurrence internationale exacerbée par la mondialisation des circuits financiers.

Prises en tenaille, les banques ont vu leurs marges se dégrader en même temps que leurs clientèles fondre. Elles ont réagi à cette menace en prenant davantage de risques dans l'octroi de crédit, jouant en particulier un rôle actif dans le financement du boom immobilier de la fin des années 1980, et en développant leurs activités hors bilan, autrement dit en intervenant pour leur propre compte sur les marchés d'actifs financiers. Cette évolution traduisait un changement de culture des banques, qui délaissaient les règles de prudence attachées à leur métier traditionnel pour s'engager dans des activités autrement plus risquées. Le durcissement des politiques monétaires à partir de la fin des années 1980, le retournement conjoncturel qui s'est ensuivi et la chute des prix des actifs qui l'a accompagné sur plusieurs marchés spéculatifs (immobilier dans l'ensemble des pays industrialisés, *junk-bonds* aux États-Unis, papier commercial en Suède, Bourse au Japon, etc.) ont mis en évidence l'ampleur de la dégradation des bilans bancaires.

Celle-ci, à son tour, freinait la reprise de l'activité dans la zone OCDE, la reprise du crédit ne pouvant intervenir, en dépit de la baisse des taux d'intérêt, tant que les bilans des banques n'étaient pas purgés de la masse des créances douteuses accumulées lors des années d'euphorie financière. Aux États-Unis, l'assainissement des bilans bancaires n'a été réalisé qu'à l'issue d'une phase de détente exceptionnelle des conditions monétaires, qui a ramené à partir de 1989 les taux d'intérêt réels à court terme à leurs plus bas niveaux en trente ans et les a maintenus près de zéro en 1992 et 1993. Par cette politique, la FED donnait la possibilité aux banques de se refinancer à bas prix tout en plaçant leurs liquidités à des taux plus élevés sur le marché obligataire, reconstituant ainsi leurs profits, ce qui leur permettait de relever le niveau de leurs provisions pour créances douteuses. En Europe, en revanche, ce processus était bloqué dans la plupart des pays par les contraintes de change imposées par le SME tandis qu'au Japon le double krach de l'immobilier et de la Bourse faisait obstacle jusqu'à la fin de la décennie au redressement des banques.

L'importance des risques de système

Après la crise de la dette des PED et le krach boursier d'octobre 1987, la déstabilisation des systèmes bancaires qui a touché la plupart des

pays industrialisés au début des années 1990 a relancé le débat sur les risques de système auxquels sont exposés les systèmes financiers et les moyens de les prévenir. Traditionnellement, le risque de système se définit comme le risque qu'un accident isolé concernant un intervenant (faillite) ou un marché (krach) particulier se propage à l'ensemble du système du fait de l'imbrication profonde des activités, des comportements des intervenants et de l'intégration poussée des marchés.

En ce qui concerne les banques, trois types de risques sont généralement distingués. Le premier, connu sous le nom de *Herstatt risk*, du nom de la banque allemande qui fit faillite de façon retentissante en 1974, concerne la sécurité des règlements dans les paiements interbancaires internationaux. Démultiplié par la croissance explosive des opérations financières en devises, ce risque découle de l'absence de tout mécanisme permettant d'assurer le règlement simultané des deux parties d'une opération en devises. Bien que la plupart des opérations importantes soient effectuées par le biais de systèmes électroniques, généralement gérés par les Banques centrales, les compensations entre elles ne s'opèrent qu'après un certain délai, laissant en position ouverte l'une des parties de la transaction, qui s'expose au non-respect de ses engagements par la seconde. Dans le cas des transactions internationales, le délai peut être d'autant plus important que les systèmes de compensation des banques centrales ne fonctionnent pas aux mêmes heures. Dans le cas de la banque Herstatt, le non-dénouement d'une opération consécutif au défaut de paiement de cette banque provoqua une défiance généralisée à l'égard du système de paiements qui assécha les marchés, mettant en danger de nombreux intervenants.

La panique bancaire, qui se caractérise par la demande massive et contagieuse de conversion des dépôts en espèces par le public, constitue le deuxième type de risque de système. Généralement provoquée par les difficultés d'une banque, la crise peut se diffuser rapidement à l'ensemble du système si la liquidité des dépôts n'est pas garantie par les pouvoirs publics. Aux États-Unis, la crise bancaire de 1933 fut à l'origine de l'institution d'un système d'assurance publique des dépôts, qu'une petite partie des actifs des banques suffisait à alimenter. Par la suite, ce système fut adopté par de nombreux pays. La crise des caisses d'épargne américaine (*Savings and Loan Associations*) dans les années 1980, qui résulte elle aussi pour une large part des excès occasionnés par la déréglementation (suppression de la réglementation Q et concurrence effrénée pour capter les dépôts, libéralisation des conditions d'octroi des crédits, etc.), témoigne cependant des

limites de ce type de mécanisme. L'incapacité du dispositif d'assurance à faire face à l'ampleur du mal obligea le gouvernement fédéral à intervenir pour des montants considérables (près de 300 milliards de dollars), en refinançant notamment la société d'assurance des dépôts.

L'existence de dispositifs d'assurance n'est par ailleurs pas exempte d'effets pervers, dans la mesure où elle n'incite guère les banques et autres institutions financières à veiller à la qualité des crédits qu'elles accordent. Cet aléa moral (*moral hazard*) est aujourd'hui d'autant plus important que les banques interviennent de plus en plus sur les marchés financiers pour leur propre compte, pouvant réaliser de la sorte avec un personnel limité davantage de profits que ne leur en rapportent leurs lourds réseaux d'agences commerciales. Le maintien d'une sanction de marché pour les opérateurs trop aventureux demeure donc une condition indispensable à la bonne marche du système. Le sauvetage organisé par la FED de *Long Term Capital Management* en 1998 (voir chapitre X) montre qu'entre cette exigence morale et la pratique l'écart est d'autant plus considérable que l'opérateur en difficulté occupe une position centrale dans le système financier.

Le besoin de règles internationales

Le troisième type de risque n'est autre que celui de la défaillance des débiteurs. Illustré de façon dramatique par la crise de la dette des PED, ce risque est à l'origine d'une initiative majeure de reréglementation concertée des activités bancaires de la part des pays développés. À la suite des recommandations du comité Cooke mis en place par la BRI, les Banques centrales des principaux pays développés parvenaient en 1988 à un accord visant à imposer des normes de solvabilité uniques et contraignantes aux banques internationales. Le ratio Cooke, que les banques sont tenues de respecter depuis 1993, est défini par le rapport des fonds propres des banques aux crédits qu'elles distribuent. Ceux-ci sont pondérés selon une grille unique en fonction de la nature des risques assumés (créances sur des États membres de l'OCDE ou non, crédits aux entreprises, crédits immobiliers, crédits interbancaires à court terme, etc.). Le total des risques pondérés doit être supérieur à 8 % des fonds propres, provisions comprises. Ainsi sont limités, en principe, les effets d'une concurrence excessive sur les crédits, des distorsions éventuelles des conditions de la concurrence résultant de réglementations différentes, mais aussi les risques « d'une surenchère du moins-disant réglementaire qui aurait pu mener à démanteler toutes les contraintes » [Aglietta, 2005b].

Parallèlement était renforcée, sous l'égide de la BRI, la surveillance des établissements financiers et notamment l'évaluation de leurs activités hors bilan. C'est en effet dans ce dernier domaine que les risques encourus sont désormais les plus importants, comme en ont témoigné dans les années 1990 en France les difficultés du Crédit lyonnais. Jusqu'ici, l'effort de prévention s'est concentré sur la fonction traditionnelle des banques : l'octroi de crédits. La participation croissante de celles-ci aux marchés des produits dérivés et l'opacité des risques encourus sur ces marchés affaiblissent toutefois la portée du ratio Cooke désormais en vigueur. Ces considérations ont amené la BRI à proposer l'extension des règles de capitalisation du risque de crédit (défaillance d'un emprunteur) au risque de marché (variations des prix des actifs financiers). En juin 2004, un accord, connu sous le nom de Bâle II, était signé en ce sens par les gouverneurs de dix grandes Banques centrales, et devait entrer en vigueur fin 2006.

Une autre proposition, connue sous le nom de *narrow banking*, envisage de dresser une stricte barrière entre l'activité de crédit et de collecte des dépôts des banques et leurs activités à risque [Diatkine, 2003]. Les banques assumeraient seules les conséquences des risques encourus sur leurs activités non bancaires, auxquelles elles ne pourraient faire face en utilisant leurs ressources traditionnelles. L'emploi des dépôts assurés dont elles disposent serait réglementairement limité à l'acquisition de titres particulièrement sûrs, comme des obligations d'État. Protégée des conséquences éventuelles des activités à risque des banques, la clientèle serait tenue d'accepter en contrepartie une rémunération moindre de ses dépôts.

Quelle que soit leur pertinence, ces propositions témoignent d'une conscience désormais aiguë des excès auxquels a conduit, dans un contexte de globalisation financière accélérée, la déréglementation compétitive des années 1980. Pour bénéfique qu'il soit, le travail de prévention des risques entrepris sous la conduite de la BRI ne constitue encore qu'une avancée très partielle. La succession des crises financières depuis le début des années 1990 et leurs effets profondément déstabilisants pour les économies réelles confirment que, au-delà de la reréglementation, c'est bien la question de la régulation financière qui est posée au niveau international.

La crise monétaire en Europe et l'avènement de l'euro

L'une des illustrations les plus nettes des effets déstabilisants de la globalisation financière est fournie par la crise du SME de 1992-1993. La libéralisation complète des mouvements de capitaux, prévue par une directive communautaire de 1988, a été réalisée dans la plupart des pays dès 1990. Cette mobilité accrue de l'épargne devait en principe faciliter le financement des projets d'investissements les plus rentables, indépendamment de leur localisation. Il devait s'ensuivre une meilleure allocation des ressources dans l'espace communautaire, qui était synonyme au niveau microéconomique de desserrement des contraintes financières pesant sur les agents privés et au niveau macroéconomique de relèvement du potentiel de croissance globale de l'économie européenne.

Intégration financière et pluralisme monétaire

Réelles dans un espace monétaire unifié, ces perspectives sont fortement sujettes à caution lorsque la concurrence entre les monnaies continue de prévaloir. Une intégration financière totale ne peut alors qu'exacerber les contraintes pesant sur les politiques monétaires. En régime de changes fixes mais ajustables, celles-ci ne doivent les marges étroites de manœuvre dont elles disposent qu'aux dispositions réglementaires faisant encore obstacle aux mouvements de capitaux, d'une part, aux possibilités d'ajuster les taux de change en cas de crise majeure des balances des paiements, d'autre part. Le système de Bretton Woods, qui s'accommodait d'un faible degré d'intégration financière, constitue sans doute le cas le plus pur d'une autonomie monétaire préservée en régime de changes fixes (voir chapitre VI). Dans le cas du SME, qui n'en est, à bien des égards, qu'une réplique miniaturisée, la multiplicité des modifications de parité jusqu'au milieu des années 1980 témoignait des pressions déjà fortes exercées sur les politiques monétaires par la mobilité croissante des capitaux. Inversement, la fixité presque absolue des taux de change dans la seconde partie de la décennie doit être interprétée comme la marque d'un alignement délibéré des politiques monétaires des pays à monnaie faible sur la politique de la Bundesbank.

Couplé à la stigmatisation des ajustements de parité, le parachèvement de l'intégration financière au début des années 1990 rendait impérative l'accélération de la convergence nominale des économies.

Cette contrainte n'échappait guère aux gouvernements qui décidaient de jouer jusqu'au bout le jeu de la crédibilité monétaire en l'inscrivant officiellement dans les conditions du passage à la monnaie unique. Des cinq critères retenus par le traité de Maastricht, deux se rapportent à la convergence des taux d'inflation et des taux d'intérêt à long terme, deux à l'assainissement des finances publiques et un à la stabilité des taux de change. La situation de l'emploi tout comme les niveaux de développement relatifs des économies sont ignorés.

Une telle approche plaçait les politiques économiques nationales devant des dilemmes difficilement soutenable. En cas de ralentissement de la croissance, un pays à taux de chômage déjà élevé comme la France peut difficilement contenir l'augmentation automatique de son déficit budgétaire par des mesures restrictives. Dans un pays à monnaie faible et dette publique imposante comme l'Italie (voir tableau XVII), le maintien de taux d'intérêt élevés requis par la défense de la parité portait les charges de la dette publique à des niveaux insupportables et faisait donc obstacle à la résorption du déficit public. Dans un pays moins développé que ses partenaires comme l'Espagne, la résorption de l'inflation requise par la convergence nominale s'est traduite jusqu'en 1996 par une croissance très inférieure au potentiel de l'économie, synonyme d'interruption du processus de convergence réelle des niveaux de vie et de persistance d'un sous-emploi déjà massif.

Dans tous les cas, le manque de crédibilité de la politique économique, qui découlait directement de l'insuffisance des degrés de liberté dont elle disposait par rapport aux objectifs fixés, était de nature à susciter une crise monétaire en cas de dégradation des conditions de la croissance. Celle-ci n'allait pas manquer de se produire. Dès 1990, le pessimisme diffusé par la crise du Golfe, l'entrée en récession de l'économie américaine et les tensions accumulées sur les capacités de production en Europe fragilisaient une croissance qui n'était plus tirée que par l'impact initialement expansif de la réunification allemande.

Le choc de la réunification allemande

Celle-ci s'est traduite, dans un premier temps, par un accroissement massif des dépenses du gouvernement fédéral et une accélération de la consommation et des salaires. Contrairement aux recommandations de la Bundesbank, l'union économique et monétaire entre les deux parties du pays — effective au 1^{er} juillet 1990 — s'est en effet réalisée pour les consommateurs au taux symbolique d'un mark-ouest pour un mark-est, taux nettement surévalué au regard des écarts de productivité

Tableau XVII. — Convergence nominale et disparités réelles de dix pays européens

	Taux d'inflation en %	Solde budgétaire en % du PIB	Dette publique en % du PIB	PIB PPA par habitant UE25 = 100	Taux de chômage en %	Coût salarial horaire total en euro ^(a)
Allemagne						
1997	1,5	- 2,7	61	116	9,1	26,8
2004	1,8	- 3,7	66	109	9,5	26,6
France						
1997	1,3	- 3,0	59	114	11,5	17,2
2004	2,3	- 3,6	65	110	9,6	18,5
Italie						
1997	1,9	- 2,7	121	113	11,3	14,4
2004	2,3	- 3,2	107	103	8,0	15,8
Espagne						
1997	1,9	- 3,2	67	87	17,1	11,3
2004	3,1	- 0,1	47	98	11,0	12,8
Portugal						
1997	1,9	- 3,0	59	76	6,8	4,8
2004	2,5	- 3,0	59	72	6,7	5,1 ^(b)
Finlande						
1997	1,2	- 1,5	54	110	12,7	21,5
2004	0,1	+ 2,1	45	113	8,8	22,8
Irlande						
1997	1,2	+ 1,1	65	112	9,9	12,2
2004	2,3	+ 1,4	30	138	4,5	16,0
Royaume-Uni*						
1997	1,8	- 2,0	51	112	6,8	12,2
2004	2,3	- 3,1	42	117	4,7	18,5
Danemark*						
1997	1,9	- 0,5	66	125	5,2	22,1
2004	0,9	+ 2,3	43	122	5,4	25,7
Suède*						
1997	1,8	- 0,9	71	115	9,9	19,0
2004	1,0	+ 1,6	51	118	6,3	21,4

* Pays ne participant à l'Union monétaire.

(a) Les données proviennent du US Department of Labor. Elles ont été converties en euro et portent sur les années 1995 et 2002.

(b) En 2000.

Sources : Eurostat et US Department of Labor, Bureau of Labor Statistics.

entre les deux économies. Un pouvoir d'achat artificiel était ainsi généreusement distribué à la population est-allemande, à quelques mois des élections générales. Pour les *Länder* de l'Est cependant, le choc de la concurrence occidentale n'en fut que plus brutal. En l'espace de dix-huit mois, l'indice de la production industrielle chutait des deux tiers tandis que le chômage touchait un tiers de la population active.

Ce choc allait toutefois être largement pris en charge par le budget fédéral. Conjuguées, l'extension de la protection sociale aux nouveaux *Länder* et les dépenses de « reconstruction » de l'économie est-allemande occasionnèrent un transfert colossal de ressources publiques de l'ouest vers l'est du pays de l'ordre de 4 % du PIB de l'Allemagne réunifiée en moyenne annuelle (soit 100 milliards de dollars par an) depuis 1991 ! À quoi s'ajoutait la prise en charge sociale des dépenses d'intégration des centaines de milliers d'immigrants de souche allemande qui continuaient d'affluer du reste de l'Europe de l'Est. Faisant preuve d'un laxisme inhabituel, le gouvernement allemand décida de financer ces dépenses par l'emprunt et non par l'impôt. Dès la chute du mur de Berlin, cette perspective était anticipée par les marchés et les taux longs bondissaient en quelques mois de deux points, en Allemagne, mais aussi, du fait de l'intégration des marchés, dans les autres pays européens.

L'impact négatif de cette montée des taux longs sur l'activité ne faisait cependant qu'amortir l'effet expansif du creusement du déficit budgétaire. En 1990, la croissance de l'économie ouest-allemande s'accélérait au taux record de 5,7 %, soit plus du triple du taux moyen de 1,8 % enregistré de 1980 à 1989. Pour le reste de l'Europe, l'Allemagne se transformait enfin en locomotive de la croissance, avec des importations progressant à un rythme proche de 10 % par an en volume.

Cette configuration inédite allait toutefois rapidement s'inverser du fait du resserrement monétaire mis en œuvre par la Bundesbank, en réaction à l'accélération de l'inflation et des salaires. Tandis que l'activité et les importations allemandes plafonnaient à partir du second semestre de 1991 et que les effets du retournement de la conjoncture internationale se faisaient sentir sur l'ensemble de l'Europe, la Bundesbank poursuivait sa politique de relèvement des taux courts jusqu'au mois d'août 1992. Intervenant à l'issue d'une longue phase de baisse des taux aux États-Unis, cette politique poussait le mark à la hausse contre toute monnaie. Pour les pays participants au SME, cela signifiait l'impossibilité d'amorcer la détente monétaire que

la dégradation de l'activité appelait, sauf à renoncer à défendre la parité de leurs monnaies face au mark.

La probabilité de cette dernière éventualité s'accrut brusquement à l'été 1992 après le « non » opposé par les électeurs danois à la ratification du traité de Maastricht. En quelques semaines, les divisions de l'opinion et des classes politiques européennes sur la ratification semaient le doute sur l'avenir de la monnaie unique. Dans un contexte de chômage croissant et de déficit budgétaire accru par le ralentissement de l'activité, la capacité des gouvernements à poursuivre la politique de convergence nominale imposée par les critères de Maastricht semblait nettement compromise.

Logiquement, la spéculation se déchaîna tout d'abord sur les monnaies périphériques du système, le mark finlandais et la couronne suédoise, qui n'étaient attachées que par des liens informels au mark allemand. En Suède, la Banque centrale relevait son taux directeur jusqu'à 500 % avant de renoncer à défendre sa monnaie. En septembre, la lire italienne et la livre sterling étaient attaquées à leur tour et sortaient du SME, perdant en quelques jours de 10 % à 20 % de leur valeur face au mark. Le franc français ne devait sa résistance qu'au soutien sans faille apporté par la Bundesbank à la Banque de France. Entre septembre et juillet 1993, la peseta espagnole, l'escudo portugais étaient dévalués à plusieurs reprises, tandis que le franc français, la couronne danoise et la livre irlandaise (dévaluée en février) subissaient de nouvelles attaques.

Enfin, à l'été 1993, la défiance persistante des marchés à l'égard des parités établies conduisait les pays participant encore au mécanisme de change à élargir les marges de fluctuation de $\pm 2,25$ % à ± 15 %. Officiellement, le principe de stabilité des changes était abandonné. Officieusement, les gouvernements s'entendaient pour respecter de fait les anciennes marges tout en se réservant d'utiliser les marges élargies en cas de nouvelles attaques spéculatives.

Vertus et problèmes de la monnaie unique

La crise du SME en 1992-1993 a mis en évidence une fois de plus le défaut de coordination des politiques économiques au sein de l'Union européenne. Le scénario optimal d'un relèvement des impôts en Allemagne et d'une réévaluation concertée du mark, qui aurait réduit les tensions inflationnistes en Allemagne et rendu possible une détente des taux d'intérêt dans les autres pays, s'est heurté aux engagements électoraux du chancelier Kohl et au refus de ses partenaires d'un

réaménagement général des parités qui leur semblait contraire à la crédibilité de leur politique financière.

La sanction brutale imposée par les marchés a mis en évidence l'excessive rigidité des critères de convergence nominale imposés à Maastricht, au regard de l'évolution réelle (croissance, emploi) des économies européennes. De 1992 à 1996, le taux de chômage, pourtant déjà élevé, progressait de deux points dans ce qui allait devenir en 1999 l'« Euroland », tandis qu'il régressait de deux points aux États-Unis. En 1995, le franc français était soumis à de nouvelles attaques, obligeant la Banque de France à un nouveau resserrement monétaire. À l'automne, le gouvernement n'hésitait pas à revenir sur les acquis de la protection sociale pour rassurer les marchés et coller aux objectifs de Maastricht, provoquant la plus grave crise sociale depuis 1968. En aménageant une transition par étapes vers la monnaie unique, le projet d'union monétaire donnait en principe le temps aux gouvernements de mener à bien l'assainissement des finances publiques ou la désinflation requis par une gestion commune de la monnaie. Mais en les contraignant à mener cet ajustement après avoir démantelé tous les obstacles aux mouvements de capitaux, le même projet soumettait les politiques économiques à une contrainte monétaire exacerbée, qui rendait moins crédible le respect des engagements pris.

L'union monétaire, entrée en vigueur avec la participation de onze pays en janvier 1999 (rejoints par la Grèce en 2001), a permis d'éliminer, par le partage de la souveraineté monétaire, les tensions résultant du caractère hiérarchisé du SME et les contraintes créées par la concurrence monétaire dans un espace financièrement intégré. La détente des conditions monétaires qu'elle a immédiatement suscitée a contribué à la nette accélération de l'activité enregistrée à partir du second semestre de 1999 et à la décrue du chômage qui l'a accompagnée. Cette embellie n'allait toutefois pas résister au retournement de l'activité mondiale en 2001. Plus inquiétant, la croissance économique restait en dessous de son potentiel dans la zone euro au cours des quatre années suivantes et le chômage reprenait sa progression, se rapprochant à nouveau de la barre des 10 % en France et en Allemagne. À partir de 2003, le différentiel de croissance de deux points en moyenne observé à l'égard des États-Unis dans les années 1992-1999 se reformait, alimentant les spéculations sur le déclin de l'Europe.

La langueur de la croissance économique et les tensions qu'elle engendrait tant au plan social que budgétaire n'allaient pas tarder à relancer le débat sur les vertus de l'intégration monétaire. L'avènement de la monnaie unique laissait en effet entier le problème de la

coordination des politiques budgétaires nationales et de la cohérence entre celles-ci et la politique monétaire commune. Le pacte de stabilité et de croissance, adopté à Amsterdam en 1997, n'apportait guère de réponse à ces questions. En donnant un caractère permanent aux critères financiers établis à Maastricht, il privilégiait la discipline budgétaire au détriment de la croissance et d'une véritable coordination des politiques financières. La résurgence des déficits publics à partir de 2002 devait précipiter sa crise. Ironie de l'histoire, ce furent les pays à l'origine du pacte de stabilité, l'Allemagne et la France, qui refusèrent de se plier aux injonctions de la Commission européenne après l'annonce que leurs déficits budgétaires franchiraient en 2004 la barre des 3 % pour la troisième année consécutive.

Par ailleurs, la conduite de la politique monétaire européenne devait souligner les contradictions de la monnaie unique. En unifiant les conditions monétaires de la zone euro, celle-ci tendait en effet à accentuer les divergences conjoncturelles entre les économies qui la composaient. Pour un taux d'intérêt moyen correspondant aux évolutions nominales moyennes de la zone, les économies enregistrant une croissance plus rapide que la moyenne (Irlande, Espagne, Grèce) étaient stimulées au plan monétaire, tandis que les économies à croissance lente (Allemagne, France, Italie) étaient pénalisées.

Enfin, l'écart positif des taux d'intérêt entre la zone euro et les États-Unis entre le milieu de 2001 et la fin de 2004, alors même que le différentiel de croissance économique était négatif entre les deux zones, permettait de douter que la politique monétaire se soit affranchie des contraintes du change. Redoutant dans un premier temps que la baisse de l'euro n'alimente les pressions inflationnistes, la Banque centrale européenne avait freiné le mouvement de baisse des taux lorsque les principales économies de la zone entraient en récession. À partir de juin 2003, le taux d'intérêt allait rester inchangé pendant trente mois consécutifs, alors même que le mouvement d'appréciation de l'euro était clairement enclenché, bridant l'activité et les prix dans la majeure partie de la zone.

Privés de toute possibilité d'action sur la détermination des conditions monétaires affectant leurs économies, les pays à croissance lente de la zone pouvaient difficilement éviter de compenser l'impact restrictif de ces conditions par une politique budgétaire expansive. Faute d'avoir mis en place les conditions d'une régulation budgétaire coordonnée et de n'avoir assigné à la Banque centrale européenne d'autre objectif que la stabilité des prix, l'union monétaire n'avait guère restitué aux économies d'Europe continentale les marges de manœuvre

dont elles avaient crucialement besoin pour faire face aux défis renouvelés de la mondialisation.

Du sable dans les rouages ?

Les crises monétaires et financières en chaîne qui ont marqué les années 1990 ont relancé le débat sur la nécessité d'une nouvelle architecture monétaire et financière internationale [Eichengreen, 1999]. Outre la redéfinition du rôle des institutions de Bretton Woods, l'une des propositions les plus discutées en ce sens concerne l'opportunité de réintroduire certains contrôles sur les mouvements de capitaux, de façon à pénaliser les opérations purement spéculatives. Deux types de mesures ont été proposés en ce sens [Eichengreen, Tobin et Wyplosz, 1995]. La première, connue sous le nom de *Tobin tax*, a été suggérée par James Tobin dès 1978. Elle consiste à imposer une taxe modeste, par exemple de 0,5 %, sur toutes les transactions de change. De par son niveau, une telle taxe ne serait guère pénalisante pour les investissements de long terme, dont la rentabilité ne serait pratiquement pas affectée. Elle pourrait en revanche s'avérer fortement dissuasive pour des opérations de très court terme à finalité purement spéculative.

Une solution alternative, proposée par Barry Eichengreen et Charles Wyplosz, consisterait à imposer aux banques de constituer des réserves obligatoires non rémunérées en proportion de leurs prêts en monnaie nationale à des non-résidents. La prise de position spéculative typique — qui consiste à emprunter la monnaie attaquée pour la vendre avant la dévaluation et la rembourser plus tard dans une monnaie dévaluée — deviendrait ainsi nettement plus onéreuse, donc risquée. La défense de la monnaie pourrait ainsi faire l'économie d'une hausse des taux d'intérêt frappant indistinctement l'ensemble des résidents. Dans les deux cas, l'idée est de mettre quelques grains de sable dans les rouages de la finance internationale de façon à restituer des marges de manœuvre aux politiques économiques. Comme toujours, l'efficacité de ce type de mesures est toutefois subordonnée au caractère universel de leur mise en œuvre, ce qui repose la question des moyens d'une coopération internationale renforcée, ou de nouvelles avancées vers une régulation supranationale de l'économie mondiale.

Conclusion / Concurrence et organisation

Deux principes gouvernent le fonctionnement des économies modernes de marché : la concurrence et l'organisation. Du premier, elles puisent leur dynamisme, leur force d'expansion, leur capacité à innover et à s'adapter à des situations nouvelles. Sur le second reposent leur stabilité, la permanence des liens sociaux qui les fondent, leur capacité redistributive et leur aptitude à se défendre d'agressions extérieures.

À bien des égards, le développement historique du capitalisme peut être interprété comme une intrusion du principe de concurrence dans des ordres sociaux jusque-là organisés sur un mode hiérarchique, ne tolérant qu'à la marge et sous des formes très codifiées les « jeux de l'échange ». Fortement déstabilisatrice, cette intrusion suscite des réactions de défense des corps sociaux qui peuvent conduire dans certains cas (Russie en 1917, Iran en 1979) au rejet de la greffe capitaliste, dans d'autres à un encadrement institutionnel du principe concurrentiel permettant d'en atténuer les effets négatifs sur le plan social. La crise des années 1930 en Occident offre l'expression la plus nette de la puissance destructrice du mécanisme concurrentiel lorsqu'il est entièrement livré à lui-même.

Après la guerre, un équilibre fut trouvé au sein de chaque économie occidentale entre les deux principes de concurrence et d'organisation. Plus ancré en Europe qu'aux États-Unis, le modèle keynésien de régulation des relations économiques et sociales (et non pas seulement de gestion des fluctuations conjoncturelles) jeta les bases d'une croissance exceptionnelle tant par son ampleur que par sa régularité. De façon significative, le principe d'organisation imprima également sa marque

sur les relations économiques internationales, grâce au *leadership* hégémonique des États-Unis. Soudées par la menace soviétique et le parapluie nucléaire américain, l'ensemble des nations capitalistes avancées acceptèrent les règles imposées par les États-Unis dans le domaine monétaire, financier et commercial. Jusqu'au milieu des années 1960, l'ordre économique international est demeuré fortement hiérarchisé, structuré par une complémentarité verticale tout autant que par le principe concurrentiel. La diffusion des normes de production et de consommation américaines, le statut de monnaie internationale du dollar, les investissements américains à l'étranger, la maîtrise des sources et circuits d'approvisionnement pétrolier par les « sept sœurs », la division traditionnelle du travail entre le Nord et le Sud étaient les traits dominants de cet ordre économique.

Considérée dans ses développements contemporains, la mondialisation peut être analysée comme le processus qui va de la remise en cause de cet ordre hégémonique international à celle des règles et compromis sociaux qui fondèrent, à l'intérieur de chacune des économies industrialisées, la prospérité d'après-guerre. En ce sens, elle est synonyme de triomphe du principe concurrentiel à l'échelle mondiale, au détriment du principe d'organisation. La décomposition de l'ordre international façonné par les États-Unis après la guerre traduit l'achèvement d'un cycle hégémonique. Elle est fondamentalement l'expression du rééquilibrage des rapports de force productifs, technologiques et financiers entre les trois pôles qui dominent désormais l'économie mondiale : États-Unis, Europe occidentale et Japon.

Une particularité de cette fin de cycle est le dynamisme persistant d'un capitalisme américain de plus en plus dissocié de sa base territoriale, selon la description saisissante qu'en a donnée Robert Reich [1991]. Ce découplage, qui touche selon des intensités diverses les autres capitalismes nationaux, constitue l'essence même de la mondialisation. Resitué dans une perspective longue, il s'inscrit aussi bien dans le processus continu d'appropriation de l'espace mondial par des capitaux avides d'en exploiter les disparités que dans le travail de sape exercé de façon permanente par les mêmes capitaux à l'égard des règles mises en place par les États pour limiter la portée du principe concurrentiel. La formation du marché des eurodollars dans les années 1960 et la délocalisation massive des activités industrielles aujourd'hui, de services demain vers les zones à bas salaires constituent sans doute les illustrations les plus nettes de cette logique de contournement, dont les premières manifestations étaient visibles dès le Moyen Âge.

D'un état d'équilibre instable du système économique international, fondé sur les principes de hiérarchie, d'organisation et de complémentarité, on est ainsi passé à un état d'instabilité structurelle d'une économie mondiale caractérisée par l'absence de *leadership*, une concurrence généralisée, non seulement des firmes mais des nations, et un déficit manifeste de règles. En lieu et place des nouveaux modes de régulation qu'appelle l'intégration de plus en plus poussée de l'économie mondiale, se développe une déréglementation compétitive qui s'étend de façon dangereuse du domaine financier aux champs social et fiscal, après s'être transposée du plan international au plan national.

Placés en concurrence par la mobilité croissante des capitaux, soumis à la tutelle des marchés financiers, les États semblent impuissants, tout particulièrement en Occident, à empêcher le délitement des tissus sociaux. En l'absence de *leadership* mondial affirmé, la coopération internationale s'est limitée jusqu'à présent à parer au plus pressé, autrement dit à bloquer la propagation des crises financières ouvertes (crise de la dette des PED, krach boursier de 1987, crise mexicaine de 1994, crise asiatique en 1997-1998, etc.) ou latentes (résorption des déséquilibres financiers Nord-Nord) et à prévenir la résurgence d'un protectionnisme généralisé (conclusion de l'*Uruguay Round* et création de l'OMC). L'effort de reréglementation, timidement amorcé au niveau bancaire dans le cadre de la BRI, est encore loin d'apporter des réponses satisfaisantes aux risques de système qui menacent aussi bien les banques que les marchés financiers. Quant à la reconstruction d'un système monétaire international digne de ce nom, elle ne semble toujours pas à l'ordre du jour, en dépit des problèmes posés par l'instabilité des taux de change.

Apparemment hors de portée à l'échelle internationale, la réaffirmation du principe d'organisation peut néanmoins s'opérer à l'échelle régionale, dès lors que le principe hégémonique peut être réactivé dans ce cadre (cas de l'ALENA) ou que la logique traditionnelle de l'équilibre des puissances peut fonctionner entre pays qu'une communauté de destin unit (cas de l'Union européenne). La régionalisation des relations économiques internationales, déjà très poussée sous des formes organisées (Europe), en voie d'organisation (Amérique) ou spontanée (Extrême-Orient) fait ainsi figure d'alternative possible à une logique de mondialisation qui serait purement privée et concurrentielle.

Dans chacune de ces régions, l'espace économique s'organise autour d'un centre (les trois pôles de la Triade) et d'une semi-périphérie, espace propice à la diffusion du capitalisme : sud et est de l'Europe pour le

noyau central de l'Union européenne, Mexique et potentiellement ensemble de l'Amérique latine pour les États-Unis, Extrême-Orient pour le Japon et les NPJA de la première génération, dont le statut central ne sera bientôt plus discutable. Trois espaces fortement auto-centrés donc, susceptibles de se déconnecter les uns des autres en cas de crise internationale majeure. Trois ensembles aux potentialités similaires aussi, à même par conséquent de négocier les compromis indispensables à une régulation tripartite de l'économie mondiale, une fois achevés les processus d'intégration régionaux.

Ces perspectives ignorent cependant la transformation en cours des rapports de force économiques mondiaux qu'entraîne la montée en puissance de l'économie chinoise. Révélées par l'essor spectaculaire de Hong Kong, Taiwan et Singapour, confirmées par le rôle des diasporas chinoises dans le décollage de la Malaisie, la Thaïlande, l'Indonésie et les Philippines, les qualités organisationnelles et entrepreneuriales du capitalisme chinois s'affirment désormais à l'échelle continentale de la Chine elle-même. Ajoutant la vitesse à la masse, celle-ci ne bouleverse pas seulement les conditions de la concurrence internationale, elle se positionne d'emblée comme un prétendant possible à l'hégémonie mondiale à un horizon qui ne semble plus si lointain.

Ces perspectives laissent aussi dans l'ombre la question de l'avenir des zones périphériques de l'économie mondiale — Afrique subsaharienne, monde arabe, Asie centrale, parties de l'Asie du Sud —, restées jusqu'ici ou récemment en marge du développement et qui, pétrole excepté, ne semblent guère constituer un enjeu majeur pour le capitalisme mondial. Ignorées ou désertées par les capitaux privés, généralement soumises à des contraintes financières fortes, ces zones ne sont plus considérées par les pays développés que pour les menaces qu'elles font peser sur eux, aux premiers rangs desquelles figurent l'explosion démographique, les pressions migratoires, et le refuge offert aux réseaux terroristes internationaux, mis en évidence par les attentats du 11 septembre 2001. Loin de produire le processus de convergence généralisé des niveaux de vie prédit par la théorie classique, la mondialisation de l'économie fait ressortir les clivages civilisationnels qui dessinent toujours les contours du développement inégal de l'économie mondiale.

Repères bibliographiques

Les années entre crochets correspondent aux dates de première publication ou des éditions refondues. Les renvois aux numéros de pages se rapportent à la pagination des éditions françaises citées dans la bibliographie.

- ADDA J. [1984], *Modèles de développement et insertion dans l'économie mondiale, une analyse comparative du Brésil et de la Corée du Sud*, thèse, Paris-I-Panthéon-Sorbonne.
- [1986], « La baisse du prix du pétrole : quelles conséquences pour l'OPEP et quelles retombées pour le tiers-monde », *Revue de l'OFCE*, n° 16, juillet.
- [1986], « Les stratégies d'industrialisation des nouveaux pays industrialisés : vanité des représentations idéologiques, efficacité des politiques industrielles », *Échanges et projets*, n° 48, décembre.
- [1989], « Pétrole : le retour aux sources », *Revue de l'OFCE*, n° 28, juillet.
- [1990], « Sept ans de gestion de la crise de la dette, 1982-1989 », in ADDA J. (dir.), *L'Amérique latine face à la dette*, La Documentation française, Paris.
- [1992], « Contrainte extérieure et logique endogène de crise : l'exemple de l'Amérique latine », *Politique étrangère*, n° 3.
- ADDA J. et SMOUTS M.-C. [1989], *La France face au Sud, le miroir brisé*, Karthala, Paris.
- AGLIETTA M. [2005a], *Macroéconomie financière : 1. Finance, croissance et cycles*, La Découverte, « Repères », Paris.
- [2005b], *Macroéconomie financière : 2. Crises financières et régulation monétaire*, La Découverte, « Repères », Paris.
- AGLIETTA M., BRENDER A. et COUDERT V. [1990], *Globalisation financière : l'aventure obligée*, CEPPI/Economica, Paris.
- AHLSTROM D., YOUNG M. N. et CHAN E.S. [2004] « Facing constraints to growth? Overseas Chinese entrepreneurs and traditional business practices in East Asia », *Asia Pacific Journal of Management*, n° 21. Accessible à l'adresse : econpapers.repec.org/article/kapasiapa/.
- ANDREFF W. [1990], *Les Multinationales*, La Découverte, « Repères », Paris.

- [1996], *Les Multinationales globales*, La Découverte, « Repères », Paris.
- AROYO P. et FOUET M. [1985], « Les pétrodollars : une réserve liquide en voie d'assèchement », *Revue de l'OFCE*, n° 10, janvier.
- ASHWORTH W. [1987], *A Short Story of the International Economy Since 1850*, Longman, Londres, 4^e éd.
- ASSIDON E. [2002], *Les Théories économiques du développement*, La Découverte, « Repères », Paris.
- BADIE B. et SMOUTS M.-C. [1992], *Le Retournement du monde : Sociologie de la scène internationale*, Presses de la FNSP/Daloz, Paris.
- BAECHLER J. [1971], *Les Origines du capitalisme*, Gallimard, « Idées », Paris.
- BAIROCH P. [1971], *Le Tiers-monde dans l'impasse*, Gallimard, « Idées », Paris, 1983.
- [1976], *Commerce extérieur et développement économique de l'Europe au XIX^e siècle*, Mouton/EHESS, Paris.
- [1982], « International industrialization levels from 1750 to 1980 », *Journal of European Economic History*, vol. 11.
- [1993], *Mythes et paradoxes de l'histoire économique*, La Découverte, Paris, 1994.
- BANQUE DES RÈGLEMENTS INTERNATIONAUX [2005], *Rapport annuel*, Bâle. Accessible à l'adresse : www.bis.org/pub/ar2005f.htm.
- BANQUE MONDIALE [WDI], *World Development Indicators*, 2005. Accessible à l'adresse : devdata.worldbank.org/wdi2005/Cover.htm.
- [1990], *La Pauvreté. Rapport sur le développement dans le monde*, Oxford University Press, New York. Accessible à l'adresse : www.econ.worldbank.org.
- [1991], *Le Défi du développement, rapport sur le développement dans le monde*, Oxford University Press, New York.
- [1993], *East Asian Miracles, Economic Growth and Public Policy*, Oxford University Press, New York.
- [1995], *Workers in an Integrating World. Rapport sur le développement dans le monde*, Oxford University Press, New York. Accessible à l'adresse : www.econ.worldbank.org
- [1996], « Foreign direct investment for developing countries », *World Debt Tables*, Appendix 6, Washington.
- [2000], « Private capital flows in historical perspective », *Global Development Finance*, Oxford University Press, New York.
- [2001], « Making international aid and debt relief more effective », *Global Development Finance*, Oxford University Press, New York.
- [2003], *Développement durable dans un monde dynamique, rapport sur le développement dans le monde*, Oxford University Press, New York.
- [2005], *Global Development Finance*, Oxford University Press, New York, rapport annuel. Anciennement publié sous le titre *World Debt Tables : External Finance for Developing Countries*. Accessible à l'adresse : econ.worldbank.org.
- [2005], *Global Economic Prospects and the Developing Countries*, Oxford University Press, New York, rapport annuel. Accessible à l'adresse : econ.worldbank.org.
- BASTID M. [1978], « Les mondes asiatiques », in LÉON P. [1977-1978], *Histoire économique et sociale du monde*, tome 4, *La Domination du capitalisme : 1840-1914*, Armand Colin, Paris.
- BAYART J.-F. (dir.) [1994], *La Réinvention du capitalisme*, Karthala, Paris.
- [1991], « Finishing with the idea of the third world : the concept of the political trajectory », in MANOR J. (dir.), *Rethinking Third World Politics*, Longman, Londres.
- BENNASSAR B. [1977], « Vers la première ébauche d'une économie-monde », in LÉON P. [1977-1978], *Histoire économique et sociale du monde*, tome 1,

- L'Ouverture du monde : XIV^e-XVI^e siècle*, Armand Colin, Paris.
- BOILLOT J.-J. et MICHELON N. [2000], « Triangle de Chine du Sud : 225 millions d'habitants », *Revue Asie Stratégies*, n° 58, 27 mars.
- BOISSIEU C. DE (dir.) [2000], *Les Mutations de l'économie mondiale*, COE/Economica, Paris.
- BOURGUINAT H. (dir.) [1982], *Internationalisation et autonomie de décision*, Economica, Paris.
- [1987], *Les Vertiges de la finance internationale*, Economica, Paris.
- [1995], *La Tyranie des marchés*, Economica, Paris.
- BOUTEILLER E. et FOUQUIN M. [2001], *Le Développement économique de l'Asie orientale*, La Découverte, « Repères », Paris.
- BOUVIER J. [1978], « Les mécanismes de domination », in LÉON P. [1977-1978], *Histoire économique et sociale du monde*, tome 4, *La Domination du capitalisme : 1840-1914*, Armand Colin, Paris.
- BRAUDEL F. [1963], *Grammaire des civilisations*, Flammarion, « Champs », 1993 (Librairie Eugène Belin, 1963).
- [1967-1979], *Civilisation matérielle, économie et capitalisme : XV^e-XVIII^e siècle*, tome 1, *Les Structures du quotidien*, tome 2, *Les Jeux de l'échange*, tome 3, *Le Temps du monde*, Armand Colin, Paris.
- [1969], *Écrits sur l'histoire*, Flammarion, « Champs », Paris.
- [1977], *La Méditerranée : l'espace et l'histoire*, Flammarion, « Champs », Paris, 1985 (Arts et Métiers Graphiques, 1977).
- [1985], *La Dynamique du capitalisme*, Flammarion, « Champs », Paris, 1993 (Arthaud, 1985).
- BRITISH PETROLEUM [2005], *BP Statistical Review of World Energy*. Accessible à l'adresse : www.bp.com.
- BRUN D. [1991], *Le Commerce international dans le monde au XX^e siècle*, Bréal, Paris.
- CAMERON R. [1989], *A Concise Economic History of the World : From Paleolithic Times to the Present*, Oxford University Press, New York.
- CAPORASO J.A. [1978], « Dependence, dependency and power in the global system : a structural and behavioral analysis », *International Organizations*, n° 32.
- CARDENAT J.-M. [2002], *La Mondialisation et l'emploi*, La Découverte, « Repères », Paris.
- CARON F. [1978], « La croissance japonaise », in LÉON P. [1977-1978], *Histoire économique et sociale du monde*, tome 4, *La Domination du capitalisme : 1840-1914*, Armand Colin, Paris.
- [1978], « La Grande Bretagne, 1815-vers 1850 », in LÉON P. [1977-1978], *Histoire économique et sociale du monde*, tome 3, *Inerties et révolutions : 1730-1840*, Armand Colin, Paris.
- CEPII [1983], *Économie mondiale : la montée des tensions*, Economica, Paris.
- [1992], *Économie mondiale 1990-2000 : l'impératif de croissance*, Economica, Paris.
- [1994], « Cinquante ans après Bretton Woods », *Économie internationale*, n° 59, 3^e trimestre.
- [1997], *L'Économie mondiale 1998*, La Découverte, « Repères », Paris.
- [2005], *L'Économie mondiale 2006*, La Découverte, « Repères », Paris.
- CHASE-DUNN C. [1985], « Historical development of the international political economy », in LADD HOLLIST W. et LAMOND TULLIS F., *An International Political Economy*, Westview Press, Boulder.
- CHASSERIAUX J.-M. [1982], « Une interprétation des fluctuations du prix du pétrole », *Revue d'économie industrielle*, n° 22, 4^e trimestre.
- CHATELUS M. [1986], « Revenus pétroliers et développement : leçons de l'expérience du monde arabe », *Revue Tiers-Monde*, juillet-septembre.

- CHAUNU P. [1969], *Conquête et exploitation des nouveaux mondes*, PUF, Paris.
- [1977], « Des univers à l'univers : introduction générale » et « Conclusion », in LÉON P. [1977-1978], *Histoire économique et sociale du monde*, tome 1, *L'Ouverture du monde : XIV-XVI^e siècle*, Armand Colin, Paris.
- CHENERY H.B. [1981], *Changement des structures et politiques de développement*, Economica/Banque mondiale, Paris.
- CHENERY H.B. et STROUT A.M. [1966], « Foreign assistance and economic development », *American Economic Review*, vol. 56, n° 4, septembre.
- CHESNAIS F. [1994], *La Mondialisation du capital*, Syros, « Alternatives économiques », Paris.
- CHEVALLIER A. [1986], *Le Pétrole*, La Découverte, « Repères », Paris.
- CLINE W. [1995], *International Debt Re-examined*, Institute of International Economics, Longman's Higher Education, Londres.
- CNUCED [2005], *Rapport sur l'investissement dans le monde*, United Nations, New York/Genève. Accessible à l'adresse : www.unctad.org/.
- COHEN D. [1997], *Richesse du monde, pauvreté des nations*, Flammarion, Paris.
- COURTY G. et DEVIN G. [2001], *La Construction européenne*, La Découverte, « Repères », Paris.
- COUSSY J. [1986], « Les représentations économiques de l'insertion du Sud dans les relations cardinales », *Revue française de science politique*, décembre.
- COVILLE T. [2000], « Les leçons de la crise financière des économies émergente », in BOISSIEU C. DE [2000], *Les Mutations de l'économie mondiale*, COE/Economica, Paris.
- CRANE G.T. et ABLA A. [1991], *The Theoretical Evolution of International Political Economy : A Reader*, Oxford University Press, New York.
- CRICQUI P. et KOUZNETZOFF N. [1987], *Énergie 1995 : après les chocs*, CEPIL/Economica, Paris.
- DEHOVE M. et MATHIS J. [1986], *Le Système monétaire international*, IRES/Dunod, Paris.
- [1987], *Le Commerce international*, IRES/Dunod, Paris.
- DEYON P. [1978], « Entreprise mercantiliste et dynamisme urbain », in LÉON P. [1977-1978], *Histoire économique et sociale du monde*, tome 2, *Les Hésitations de la croissance : 1580-1730*, Armand Colin, Paris.
- DIATKINE S. (2003), « "La monnaie à l'abri des prêts" : le plan de I. Fisher (1935) à l'origine des propositions de "narrow banking" », communication aux 20^e Journées internationales d'économie monétaire et bancaire, Birmingham, 5-6 juin. Accessible à l'adresse : www.univ-orleans.fr/deg/GDRecomofi/Activ/diatkine_birmingham.pdf.
- DOCKÈS P. [1977], préface à la traduction française des *Principes de l'économie politique et de l'impôt* de RICARDO D. [1817], Flammarion, « Champs », Paris.
- DOOLEY M.P., FOLKERTS-LANDAU D. et GARBER P. [2003], « An essay on the revived Bretton Woods system », *Working Paper 9971*, National Bureau of Economic Research, septembre. Accessible à l'adresse : www.nber.org/papers/w9971.
- DUNNING J.H. [1988], *Explaining International Production*, Unwin Hyman, Londres.
- [1993], *Multinational Enterprise and the Global Economy*, Addison-Wesley, Londres.
- DURUFLÉ G. [1989], *L'Ajustement structurel en Afrique*, Karthala, Paris.
- EICHENGREEN B. [1999], *Towards A New International Financial Architecture : A Practical Post-Asia Agenda*, Institute for International Economics, Washington DC.

- EICHENGREEN B., TOBIN J. et WYPLOSZ C. [1995], « Two cases for sand in the wheels of international finance », *Economic Journal*, janvier.
- EMMANUEL A. [1969], *L'Échange inégal*, Maspero, Paris.
- FAVIER J. [1987], *De l'or et des épices : naissance de l'homme d'affaires au Moyen Âge*, Fayard, Paris.
- FMI [WEO], *World Economy Outlook*, Washington, rapport bi-annuel. Accessible à l'adresse : www.imf.org/external/pubs/ft/weo/weorepts.htm.
- [1997], « Meeting the challenges of globalization in the advanced economies », *World Economic Outlook*, mai. Accessible à l'adresse : www.imf.org/external/pubs/weomay/weocon.htm.
- [1999], « Chronic unemployment in the Euro area : causes and cures », *World Economic Outlook*, mai. Accessible à l'adresse : www.imf.org/external/pubs/ft/weo/1999/01/0599ch4.pdf.
- [2000], « The world economy in the xxth century : striking developments and policy lessons », *World Economic Outlook*, mai. Accessible à l'adresse : www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2000/01/pdf/chapter1.pdf.
- [2004], « The global implications of the U.S. fiscal deficit and of China's growth », *World Economic Outlook*, mai. Accessible à l'adresse : www.imf.org/external/pubs/ft/weo/.
- [2005a], « Will the oil market continue to be tight ? » *World Economic Outlook*, mai. Accessible à l'adresse : www.imf.org/external/pubs/ft/weo/.
- [2005b], *Debt Relief under the Heavily Indebted Poor Countries (HIPC) Initiative*, décembre. Accessible à l'adresse : www.imf.org/external/np/exr/facts/hipc.htm.
- [2005c], *Global Financial Stability Report*, septembre. Accessible à l'adresse : www.imf.org/External/Pubs/FT/GFSR/.
- FOUET M. [1989], *Le Dollar, La Découverte*, « Repères », Paris.
- FOURQUIN G. [1977], « La chrétienté latine occidentale désenclavante », in LÉON P. [1977-1978], *Histoire économique et sociale du monde*, tome 1, *L'Ouverture du monde : XIV-XVI siècle*, Armand Colin, Paris.
- FRANK A.G. [1978], *L'Accumulation dépendante*, Anthropos, Paris.
- FREEMAN R. [2005], « China, India and the doubling of the global labor force : who pays the price of globalization ? » *The Globalist*, 3 juin. Accessible à l'adresse : www.theglobalist.com/
- FURMAN J. et STIGLITZ J.E. [1998], « Economic crisis : evidences and insights from East Asia », *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 1.
- FURTADO C. [1976], *Le Mythe du développement économique*, Anthropos, Paris.
- GALEANO E. [1971], *Les Veines ouvertes de l'Amérique latine*, Plon, « Terre humaine », Paris, 1981 (édition espagnole 1971).
- GARDEN M. [1978], « Images industrielles dans l'Europe occidentale » et « Les Amériques avant leur indépendance politique », in LÉON P. [1977-1978], *Histoire économique et sociale du monde*, tome 3, *Inerties et révolutions : 1730-1840*, Armand Colin, Paris.
- GILPIN R. [1987], *The Political Economy of International Relations*, Princeton University Press, Princeton.
- GIRAUD P.-N. [1989], *L'Économie mondiale des matières premières*, La Découverte, « Repères », Paris.
- [1996], *L'Inégalité du monde : économie du monde contemporain*, Galimard, Paris.
- GODELIER M. [1975], préface à la traduction française de *Trade and Markets in the Early Empires*, in POLANYI K., ARENSBERG C.M. et PEARSON H.W. [1957], *Les Systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, Labrousse, Paris, 1975.

- GOLDFINGER C. [1986], *La Géofinance : pour comprendre la mutation financière*, Seuil, Paris.
- GRILLI E.R. et YANG M.C. [1988], « Primary commodity prices, manufactured good prices and the terms of trade of the developing countries : what the long run shows », *The World Bank Economic Review*, vol. 2, n° 1, janvier.
- GROUPE INTERNATIONAL DE POLITIQUE ÉCONOMIQUE DE L'OFCE [1992], *La Désinflation compétitive, le mark et les politiques budgétaires en Europe*, Seuil, Paris.
- [1993], *Taux d'intérêt et chômage*, Presses de la FNSP, « Références/OFCE », Paris.
- [1994], *Pour l'emploi et la cohésion sociale*, Presses de la FNSP, « Références/OFCE », Paris.
- HALL P.A. et SOSKICE D. (dir.) [2001], *Varieties of Capitalism*, Oxford University Press, Oxford/New York.
- HEN C. et LÉONARD J. [2001], *L'Union européenne*, La Découverte, « Repères », Paris.
- JACQUEMOT P. et RAFFINOT M. [1985], *Accumulation et développement : dix études sur les économies du tiers-monde*, L'Harmattan, Paris.
- JEANNENEY J.-M. (dir.) [1989], *L'Économie française depuis 1967 : la traversée des turbulences mondiales*, Seuil, Paris.
- KAHN M.S. et REINHART C.M. [1995], « Capital flows in the APEC region », *IMF Occasional Papers*, n° 122, mars.
- KENEN P.B. (dir.) [1994], *Managing the World Economy — Fifty Years After Bretton Woods*, Institute of International Economics, Washington.
- KENNEDY P. [1988], *Naissance et déclin des grandes puissances*, Payot, Paris, 1991 (édition anglaise 1988).
- KEOHANE R.O. [1984], *After Hegemony : Cooperation and Discord in the World Political Economy*, Princeton University Press, Princeton.
- KINDLEBERGER C. [1973], *The World in Depression 1929-1939*, University of California Press, Berkeley.
- [1981], « Dominance and leadership in the international economy : exploitation, public goods and free rides », *International Studies Quarterly*, n° 25.
- KOUSNETZOFF N. [2001], « Croissance économique mondiale : un scénario de référence à l'horizon 2030 », *Document de travail*, n° 21, décembre.
- KRUEGER A.O. [2002], *A New Approach to Sovereign Debt Restructuring*, International Monetary Fund, Washington DC.
- KRUGMAN P. [1998], « What happened to Asia ». Accessible à l'adresse : web.mit.edu/krugman/www/DISINTER.html.
- [1994], « The myth of Asia's miracle », *Foreign Affairs*, novembre-décembre.
- [2000], *La Mondialisation n'est pas coupable : Vertus et limites du libre-échange*, La Découverte, « Poche/Essais », Paris.
- (dir.) [1986], *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, The MIT Press, Cambridge.
- KUCERA D. et MILBERG W. [2002], « Trade and the loss of manufacturing jobs in the OECD : new factor content calculations for 1978-1995 », *Decent Work Research Programme Discussion Paper*, n° 135, International Institute for Labour Studies, Genève. Accessible à l'adresse : www.ilo.org/public/english/bureau/inst/research/paradigm.htm.
- LACOSTE Y. [1965], *Géographie du sous-développement*, PUF, « Quadrige », Paris, 1985.
- [1984], *Unité et diversité du tiers-monde : des représentations planétaires aux stratégies sur le terrain*, La Découverte/Hérodote, Paris.
- LAFAY G. [1979], *Dynamique de la spécialisation internationale*, Economica, Paris.

- [1987], « Avantage comparatif et compétitivité », *Économie prospective internationale*, n° 29, 1^{er} trimestre.
- LAFAY G., FREUDENBERG M., HERZOG C. et UNAL-KEZENCI D. [1999], *Nations et mondialisation*, Economica, Paris.
- LAFAY G., HERZOG C. et al. [1989], *Commerce international, la fin des avantages acquis*, CEPII/Economica, Paris.
- LAFAY G. et UNAL-KEZENCI D. [1991], « Les trois pôles géographiques des échanges internationaux », *Économie prospective internationale*, n° 45, 1^{er} trimestre.
- LAUSDRIE-DUCHÊNE B. [1982], « Décomposition internationale des processus productifs et autonomie nationale », in BOURGUINAT H. (dir.) [1982], *Internationalisation et autonomie de décision*, Economica, Paris.
- LAUBIER D. DE [1993], « Une décennie d'expansion des investissements directs », *Économie prospective internationale*, n° 56, 4^e trimestre.
- LAUTIER B. [1994], *L'Économie informelle dans le tiers-monde*, La Découverte, « Repères », Paris.
- LELART M. [1993], *Le Système monétaire international*, La Découverte, « Repères », Paris.
- LENAIN P. [2004], *Le FMI*, La Découverte, « Repères », Paris.
- LÉNINE V. [1917], *L'Impérialisme, stade suprême du capitalisme*, Éditions sociales, Paris, 1971 (première édition russe 1917).
- LÉON P. [1977-1978], *Histoire économique et sociale du monde*, 6 tomes, Armand Colin, Paris.
- L'HÉRITEAU M.-F. et CHAVAGNEUX C. [1990], *Le FMI et les pays du tiers-monde*, PUF, Paris, 2^e éd.
- LIPIETZ A. [1985], *Mirages et miracles, problèmes de l'industrialisation dans le tiers-monde*, La Découverte, Paris.
- LOPEZ R.S. [1971], *The Commercial Revolution of the Middle Ages, 950-1350*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs.
- MADDISON A. [1982], *Phases of Capitalist Development*, Oxford University Press, Londres.
- [1995], *Monitoring the World Economy, 1920-1992*, OCDE, Paris.
- [2001], *L'Économie mondiale : une perspective millénaire*, OCDE ; « Études du centre de développement », Paris.
- MEILLASSOUX C. [1979], *Femmes, greniers et capitaux*, Maspero, Paris.
- MISTRAL J. et CHEVALIER J.-M. (dir.) [2004], *La Raison du plus fort. Les paradoxes de l'économie américaine*, Robert Laffont, Paris.
- MORIN E. [1987], *Penser l'Europe*, Galimard, « Actuel », Paris, 1990 (Galimard, 1987).
- MORISHIMA M. [1982], *Capitalisme et confucianisme : technologie occidentale et éthique japonaise*, Flammarion, Paris, 1987 (édition anglaise 1982).
- MUCCHIELI J.-L. [1991], « De nouvelles formes de multinationalisation : les alliances stratégiques », *Revue d'économie industrielle*, n° 55, 1^{er} trimestre.
- NEEDHAM J. [1969], *La Science chinoise et l'Occident*, Seuil, « Points », Paris, 1973 (édition anglaise 1969).
- NOREL P. [1990], *Les Banques face aux pays endettés*, Syros, Paris.
- [2004], *L'Invention du marché : une histoire économique de la mondialisation*, Seuil, Paris.
- NURKSE R. [1953], *Les Problèmes de la formation du capital dans les pays sous-développés*, Cujas, Paris, 1968.
- OCDE [1992], *International Direct Investment : Policies and Trends in the 1980s*, Éditions de l'OCDE, Paris.
- [2002], « Échanges intra-branche et intra-groupe et internationalisation de la production », *Perspectives économiques de l'OCDE*, n° 71, juin.
- [2003], *L'Économie mondiale : statistiques historiques*, Études du centre de développement, Éditions de l'OCDE, Paris.

- [1994], « Trends in international trade », *Perspectives économiques de l'OCDE*, n° 56, décembre.
- *Coopération pour le développement*, rapport annuel du Comité d'aide au développement, Paris.
- *Perspectives économiques de l'OCDE*, Éditions de l'OCDE, Paris. Accessible à l'adresse : www.oecd.org.
- OIT [2002], *International Programme on the Elimination of Child Labour*, Genève, avril. Accessible à l'adresse : www.ilo.org/public/.
- [2005], *Key Indicators of the Labour Market*, OIT, Genève, 4^e éd. Accessible à l'adresse : www.ilo.org/public/.
- OMAN C. [1988], *New Forms of Investment in Developing Countries*, OCDE, Centre de développement.
- OMC [2005], *International Trade Statistics*, Genève. Anciennement publié par le GATT sous le titre *Le Commerce international*. Accessible à l'adresse : www.wto.org.
- OMINAMI C. [1986], *Le Tiers-monde dans la crise*, La Découverte, Paris.
- ONUDI [2005], *Industrial Development Report 2005 : Capability Building for Catching-Up — Historical, Empirical and Policy Dimensions*, Vienne. Accessible à l'adresse : www.unido.org/doc/5156.
- PAPANÉK G.F. [1972], « The effect of aid and other resource transfers on savings and growth in less developing countries », *Economic Journal*, septembre.
- PASSET O. [1995], « Intermédiations financières sur un marché globalisé », *Revue de l'OFCE*, n° 52, janvier.
- PERSON Y. [1978], « Économies et sociétés en Afrique noire », in LÉON P. [1977-1978], *Histoire économique et sociale du monde*, tome 4, *La Domination du capitalisme : 1840-1914*, Armand Colin, Paris.
- PISANI-FERRY J. [1988], *L'Épreuve américaine : les États-Unis et le libéralisme*, Syros, « Alternatives économiques », Paris.
- PLIHON D. [1991], *Les Taux de change*, La Découverte, « Repères », Paris.
- POLANYI K. [1944], *La Grande Transformation : aux origines politiques et économiques de notre temps*, Gallimard, Paris, 1983 (édition américaine 1944).
- POLANYI K., ARENSBERG C.M. et PEARSON H.W. [1957], *Les Systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, Librairie Labrousse, Paris, 1975.
- PORTER M. [1982], *Choix stratégiques et concurrence*, Economica, Paris.
- [1988], *L'Avantage concurrentiel des nations*, InterÉditions, Paris.
- PREBISH R. [1950], *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*, United Nations, New York.
- [1988], « Dependence, development and interdependence », in RANIS G. et SCHULTZ T.P. (dir.), *The State of Development Economics*, Basic Blackwell, Oxford.
- PROGRAMME DES NATIONS UNIES POUR LE DÉVELOPPEMENT (PNUD), *Rapport sur le développement humain*, rapport annuel, New York.
- RAINELLI M. [2004], *L'Organisation mondiale du commerce*, La Découverte, « Repères », Paris.
- RAPP R.T. [1975], « The unmaking of the Mediterranean trade hegemony : international trade rivalry and the commercial revolution », *Journal of Economic History*, vol. XXXV, n° 3, septembre.
- REICH R. [1991], *L'Économie mondialisée*, Dunod, Paris, 1993 (édition américaine 1991).
- REIFFERS J.-L. (dir.) [1982], *Économie et finance internationales*, Dunod, Paris.
- REINHART C.M. et WICKHAM P. [1994], « Commodity prices, cyclical weakness or secular decline », *IMF Staff Papers*, vol. 41, juin.
- RICARDO D. [1817], *Des principes de l'économie politique et de l'impôt*, Flammarion, « Champs », Paris, 1977 (première édition anglaise 1817).

- RODRIGUEZ O. [1980], *La Teoria del Subdesarrollo de la CEPAL*, Siglo Veintiuno Editores, Mexico, 3^e éd., 1983.
- ROSENBERG N. et BIRDZELL L.E. [1986], *Comment l'Occident s'est enrichi*, Fayard, Paris, 1989 (édition américaine 1986).
- SACHS J.D. et RADELET S. [1998], « The East Asian financial crisis : diagnosis, remedies, prospects », *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 1.
- SAVARY J. [1991], « Des stratégies multinationales aux stratégies mondiales », *L'Europe industrielle : horizon 93*, La Documentation française, Paris.
- SINGER H. [1950], « The distribution of gains between investing and borrowing countries », *American Economic Review*, vol. 40.
- SMEEDING T.M. [2004], « Public policy and economic inequality : The United States in comparative perspective », *Working Paper*, n° 367, Luxembourg Income Study. Accessible à l'adresse : www.lisproject.org/publications/LISwps/367.pdf.
- SMITH A. [1776], *Recherche sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Flammarion, « Champs », Paris, 1976 (première édition anglaise 1776).
- STIGLITZ J. [2002], *La Grande Désillusion*, Fayard, Paris.
- The Economist* [1993], « Multinationals : back in fashion », 27 mars.
- [1996], « A survey of business in Asia », 9 mars.
- [1998], « A survey of East Asian economies », 7 mars.
- TODD E. [1984], *L'Enfance du monde : structures familiales et développement*, Seuil, Paris.
- US DEPARTMENT OF LABOR, BUREAU OF LABOR STATISTICS, *International Comparisons of Hourly Compensation Costs for Production Workers in Manufacturing*. Washington. Accessible à l'adresse : www.bls.gov/fls/home.htm.
- VALENSI L. [1978], « Le monde musulman », in LÉON P. [1977-1978], *Histoire économique et sociale du monde*, tome 4, *La Domination du capitalisme : 1840-1914*, Armand Colin, Paris.
- VERNON R. [1979], « The product cycle hypothesis in a new international environment », *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 41, novembre.
- [1966], « International investment and international trade in the product cycle », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, mai.
- VILAR P. [1974], *Or et monnaie dans l'histoire : 1450-1920*, Flammarion, « Champs », Paris, 1978.
- WALLERSTEIN I. [1974-1980], *Le Système du monde du XV^e siècle à nos jours*, tome 1, *Capitalisme et économie-monde, 1450-1560*, Flammarion, Paris, 1980 (édition américaine 1974) ; tome 2, *Le Mercantilisme et la consolidation de l'économie-monde européenne, 1600-1750*, Flammarion, Paris, 1984 (édition américaine 1980).
- [1983], « The three instances of hegemony in the history of the capitalist world-economy », *International Journal of Comparative Sociology*, vol. 24, n° 1-2.
- [1985], *Le Capitalisme historique*, La Découverte, « Repères », Paris.
- [1993], « World System versus World-Systems : a critique », in FRANK A.G. et GILLS B.K., *The World System : Five Hundred Years or Five Thousand ?* Routledge, Londres.
- WEBER M. [1927], *General Economic History*, Transaction Books, New Brunswick, 1982 (édition allemande 1927).
- WOOD A. [1994], *North-South Trade, Employment and Inequality*, Oxford University Press, Oxford.
- WOODALL P. [2004], « The dragon and the eagle — A survey of the world economy », *The Economist*, 2 octobre.

Table

LIVRE 1. GENÈSE

Introduction / Économie internationale, économie mondiale	7
--	---

PREMIÈRE PARTIE

LA FORMATION DE L'ESPACE ÉCONOMIQUE INTERNATIONAL

I Les origines internationales du capitalisme marchand	
Déconstruction d'un mythe	11
Les démentis de l'histoire et de l'anthropologie, 12	
Marchés locaux et commerce au long cours, 13	
La formation des marchés intérieurs, 14	
La révolution commerciale du Moyen Âge	16
La dispersion du pouvoir politique, 17	
L'autonomie des villes, 18	
D'une Méditerranée à l'autre, 19	
Le précapitalisme médiéval, 21	
L'émergence de l'économie-monde européenne	23
Le désenclavement planétaire, 23	
Le déplacement du centre de gravité de l'Europe, 25	
La configuration de l'économie-monde européenne, 26	

II Le choc des nations et l'avènement du libéralisme

Le mercantilisme ou le commerce au service de la puissance	29
La décomposition du système féodal, 30	
L'alliance des États et des marchands, 32	
La naissance des économies nationales, 33	
L'intérêt porté à la balance des paiements, 34	
La promotion de l'offre nationale, 36	
La pensée classique ou l'apologie de la division internationale du travail	37
Adam Smith et le libre-échange, 37	
David Ricardo et les avantages comparatifs, 39	
□ Encadré : <i>La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo</i> , 40	
John Stuart Mill et l'analyse des termes de l'échange, 41	
Le néomercantilisme des nouveaux venus	43
Allemagne et États-Unis, 43	
Le cas japonais, 45	

III La structuration de l'espace économique international

Un espace hiérarchisé	48
Les traits constitutifs de l'économie-monde capitaliste, 48	
L'équilibre des puissances, 49	
Le concept d'hégémonie, 50	
Stabilité et crise hégémoniques, 51	
L'assujettissement des mondes extra-européens	53
La notion de périphérie, 53	
L'Amérique centrale et du Sud, 54	
L'Afrique noire, 55	
Le monde musulman, 56	
L'Asie, 58	
L'extrême mobilité des populations et des capitaux	59
La soupape démographique, 59	
Le « stade suprême du capitalisme », 60	
Semi-périphérie et dépendance financière, 61	

DEUXIÈME PARTIE

LES LOGIQUES INTÉGRATRICES PRIVÉES

IV Les logiques commerciales : le « marché de tout l'univers »

Spécialisation et concurrence	66
-------------------------------	----

L'intensification et l'élargissement du champ de la concurrence	69
Le dynamisme du commerce mondial, 70	
L'importance des échanges croisés, 71	
Les réseaux des échanges	72
Jalons pour une nouvelle approche	75
Adaptation à la demande et rendements croissants, 76	
Innovations et politique commerciale stratégique, 77	

V Les logiques productives au cœur de la mondialisation

La concentration des investissements au sein de la Triade	80
L'accélération des IDI dans les années 1980, 81	
La prépondérance des investissements croisés entre les pôles de la Triade, 83	
La montée des services, 85	
La dynamique nouvelle des investissements dans les régions en développement	86
Stratégies multinationales, globalisation et régionalisation	89
Les limites des approches monocausales, 89	
Du cycle du produit à l'internalisation, 90	
Des stratégies multinationales aux stratégies globales, 92	
Globalisation et régionalisation, 93	

VI Globalisation financière et instabilité monétaire

Les trois temps de la globalisation financière	97
L'émergence du marché des eurodollars, 97	
Le recyclage des pétrodollars et la crise de la dette, 99	
Les déséquilibres Nord-Nord et l'essor de la finance directe, 102	
Un corollaire nécessaire : l'instabilité monétaire	105
Le triangle d'incompatibilité de la politique monétaire, 105	
L'effondrement du système de Bretton Woods, 107	
Vertus théoriques et vices réels des changes flexibles, 108	
□ Encadré : <i>La théorie de la parité des pouvoirs d'achat (PPA)</i> , 109	

Conclusion / La revanche des marchés	113
---	-----

LIVRE 2. PROBLÈMES

Introduction

119

TROISIÈME PARTIE

INTÉGRATION ET EXCLUSION

VII La diffusion mondiale du mode de production capitaliste

Formes de la pénétration des capitaux étrangers	124
L'investissement direct, 125	
Le crédit, 128	
L'aide, 130	
Les stratégies d'industrialisation	133
L'industrialisation par substitution d'importations en Amérique latine, 133	
La promotion d'exportation en Extrême-Orient, 135	
L'industrialisation lourde dans les pays à rente pétrolière, 136	
La primauté des dynamiques internes	137
L'éducation, 138	
L'existence d'une classe d'entrepreneurs, 139	
L'État, promoteur du développement national, 140	

VIII La nouvelle configuration des rapports Nord-Sud

La marginalisation des matières premières	142
Le cas particulier du pétrole	147
La redistribution mondiale des activités productives	150
La concurrence pour la captation de l'épargne et des investissements	152

IX La persistance du sous-développement

Dimensions de l'exclusion	156
Les écarts internationaux de revenus, 157	
Inégalités, sous-emploi et sous-développement, 160	
Le caractère hiérarchisé de l'économie mondiale	163
Pertinence du clivage Nord-Sud, 164	
L'hétérogénéité constitutive de l'espace périphérique, 167	
Périphérie et semi-périphérie, 168	

QUATRIÈME PARTIE

CONFRONTATION ET COOPÉRATION

X L'apprentissage de l'interdépendance

Les chocs pétroliers et la conversion des politiques économiques	177
L'irruption de la stagflation, 177	
La conversion des politiques économiques, 179	
Le syndrome mexicain ou les périls de la finance internationale	181
Le sauvetage des banques, 181	
Les mirages du plan Baker, 182	
Les promesses du plan Brady, 184	
La dette longtemps négligée des pays pauvres, 185	
Les déséquilibres commerciaux et financiers Nord-Nord	187
La formation du déficit américain, 187	
Les conséquences pour le reste du monde, 188	
La crise des marchés émergents	191
L'affirmation de la Chine comme puissance économique mondiale	196

XI La quête de nouveaux cadres de régulation

La coordination des politiques économiques	199
Le précédent du sommet de Bonn, 199	
Du Plaza Hotel au Louvre : l'apogée de la coordination, 200	
Le krach boursier de 1987 et la poursuite de l'ajustement international, 204	
La tentation unilatérale, 205	
La formation d'ensembles économiques régionaux	207
Au-delà du libre-échange, 207	
Du SME à l'union monétaire, 208	
Le renforcement des institutions multilatérales	210
La mue des sœurs jumelles de Bretton Woods, 211	
La question du prêteur en dernier ressort, 213	
Du GATT à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), 215	

XII La dialectique de la mondialisation et de la crise

Libre-échange, emploi et protection sociale	218
Les symptômes de la crise, 218	
L'impact des nouvelles concurrences, 219	
Le nouveau clivage Est-Ouest, 221	

Clause sociale, normes écologiques et propriété intellectuelle, 223	
Déréglementation et déstabilisation des systèmes financiers	225
La crise des systèmes bancaires, 225	
L'importance des risques de système, 226	
Le besoin de règles internationales, 228	
La crise monétaire en Europe et l'avènement de l'euro	230
Intégration financière et pluralisme monétaire, 230	
Le choc de la réunification allemande, 231	
Vertus et problèmes de la monnaie unique, 234	
Du sable dans les rouages ?	237
Conclusion / Concurrence et organisation	238
Repères bibliographiques	242



Composition Facompo, Lisieux (Calvados)

Achevé d'imprimer en mars 2006 sur les presses de l'imprimerie

Europe Media Duplication à Lassay-les-Châteaux (Mayenne)

Dépôt légal : avril 2006

N° de dossier : 15177

Imprimé en France

La mondialisation de l'économie

(7^e édition entièrement refondue et mise à jour)

Genèse **et** problèmes

Parler de mondialisation, c'est évoquer l'emprise du capitalisme sur l'espace économique mondial. Cette emprise ne se réduit pas au triomphe d'un bloc d'États sur un autre, ni même à celui d'un système économique sur ses concurrents. Elle tend en effet à transcender la logique d'un système interétatique à laquelle elle substitue une logique de réseaux transnationaux. La mondialisation est avant tout un processus de contournement, de délitement et, pour finir, de démantèlement des frontières physiques et réglementaires qui font obstacle à l'accumulation du capital à l'échelle mondiale. Elle consacre le retour en force d'une régulation marchande qui tend à se diffuser à l'ensemble de la vie économique, dans un double mouvement qui va de l'international vers le national et du monde financier vers le monde du travail.

Quelles sont les racines historiques de ce phénomène ? Comment l'économie-monde européenne est-elle devenue mondiale ? Quel est le rapport entre la mondialisation et la crise ? Que peuvent faire les États face à la toute-puissance des marchés ?

Ce livre est la nouvelle édition, entièrement revue, des deux tomes parus en « Repères poche » sous le même titre, que leur succès a consacrés comme véritable manuel de la mondialisation.

Jacques Adda est économiste et chercheur en sciences sociales. Il enseigne l'économie politique internationale à l'université Bar-Ilan (Israël).

DANS LA SÉRIE

« MANUELS »

Analyse macroéconomique.
Tomes 1 et 2 • Comprendre le monde.
Une introduction à l'analyse des systèmes-monde • L'explosion de la communication. *Introduction aux théories et aux pratiques de la communication* • Une histoire de la comptabilité nationale
• Histoire de la psychologie en France. *XIX^e-XX^e siècles...*

Collection

MANUELS

G R A N D S • R E P È R E S

La collection « Repères poche » comporte plus de 400 synthèses tenues à jour, rédigées par des spécialistes reconnus en économie, gestion, histoire, sociologie, etc.

Pour en savoir plus :

www.collectionreperes.com



ISBN 2-7071-4818-0



9 782707 148186 15 €