

DOSSIER DOCUMENTAIRE N°1

Document 1. L'émergence 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 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, qui 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 plurinationnel 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. (...)

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. 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. 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.

Source : Jacques Adda, *La mondialisation de l'économie*, La découverte, 2012.

Pour faciliter la lecture, les références bibliographiques entre crochets du texte d'origine ont été supprimées.

Document 2. La première mondialisation

Le parallélisme entre la mondialisation du XIX^e siècle et la nôtre est particulièrement frappant. Première analogie: la ressemblance des grandes puissances. La Grande-Bretagne domine hier le monde d'une manière qui anticipe parfaitement la manière américaine aujourd'hui. Puissances mercantiles toutes deux, elles cherchent d'abord à promouvoir partout où elles s'imposent le libre-échange commercial. La Grande-Bretagne n'est pas une puissance coloniale uniquement intéressée à exporter sa puissance politique à l'étranger. C'est comme puissance

cherchant d'abord à faire fructifier ses intérêts économiques qu'elle pense son pouvoir. Cela ne l'empêche évidemment pas de chercher à contrôler l'équilibre des puissances, mais en Chine ou en Inde, son premier geste est de favoriser les industriels anglais, de leur ouvrir des marchés.

Une deuxième analogie, plus profonde, entre la mondialisation d'hier et celle d'aujourd'hui, est qu'elles sont toutes deux portées par une révolution des techniques de transport et de communication. On a parfois tendance à penser que la révolution d'Internet, qui permet en un clic de relier, sinon les hommes, du moins leurs ordinateurs, est la marque distinctive du monde contemporain. La véritable rupture en ce domaine est pourtant bien davantage à chercher au XIXe siècle.

À la fin du XVIIIe siècle, on marche encore souvent à pied pour aller d'un bourg à un autre. Il faut plusieurs jours pour qu'une lettre parvienne à un destinataire habitant à 300 km de la capitale. Avec l'invention du télégraphe, avec ses câbles terrestres et sous-marins, une information mettra moins de 24 heures pour relier Londres et Bombay.

À cette capacité révolutionnaire d'échanger des informations, s'ajoute le développement des moyens de transport terrestre ou maritime que sont le chemin de fer puis le bateau à vapeur, qui permettent aux marchandises et aux personnes d'accompagner ces flux d'informations. Avec le bateau frigorifique, dans le dernier quart du XIXe siècle, on peut importer en Europe du bœuf argentin congelé ou du beurre néo-zélandais.

La marque de cette facilité inédite de faire circuler marchandises et informations se retrouve dans les écarts de cours de matières premières en différentes places. Au milieu du XIXe siècle, les écarts entre les prix du blé affiché à Chicago, Londres ou Bombay sont encore considérables, pouvant atteindre des différences de 50 %. En 1913, à la veille de la Première Guerre mondiale qui vient clore cette première mondialisation, les écarts de cours n'excèdent plus 10 ou 15 %, ce qui signifie à la fois que l'on connaît en temps réel les cours cotés ailleurs, et que l'on peut envoyer les marchandises là où elles sont chères à partir de là où elles sont bon marché.

Pour prolonger la comparaison, il serait possible d'ajouter que la mondialisation actuelle reste en retard sur celle du XIXe siècle dans au moins deux dimensions essentielles : la globalisation financière et les migrations internationales. En 1913, la City de Londres exporte 50% de l'épargne anglaise outre-mer. Dans le cas français, c'est un quart de l'épargne nationale qui s'investit à l'étranger. Ce sont des chiffres considérables qu'on est très loin d'atteindre aujourd'hui. Les historiens qui se sont penchés sur les raisons du lent déclin britannique tout au long du XIXe siècle imputent en partie celui-ci au biais de la City, qui lui fait préférer un investissement outre-mer à un investissement domestique, privant ainsi l'économie anglaise de la dynamique positive du réinvestissement des profits de l'accumulation passée. Aucun pays émergent ne peut compter aujourd'hui sur des flux de financement comparables à ceux dont ont bénéficié alors l'Argentine, le Canada ou l'Australie.

Une autre dimension témoigne de l'avance de la mondialisation d'hier sur celle d'aujourd'hui : les migrations internationales. On vit aujourd'hui dans un monde où la mobilité des personnes semble exceptionnelle. En 1913 pourtant, 10% de la population mondiale est constituée d'immigrés, au sens statistique simple de personnes qui résident dans un pays qui n'est pas celui où ils sont nés. Le chiffre correspondant n'est aujourd'hui que de 3 % de la population mondiale. Ce chiffre est évidemment imposant en masse mais, relativement à la population terrestre, il reste trois fois inférieur à celui du siècle précédent.

Un autre paramètre illustre l'écart qui subsiste entre la mondialisation d'hier et celle d'aujourd'hui : le respect des contrats ou de la propriété privée. À s'en tenir au Commonwealth, il est possible de dire que l'intégration juridique hier était, elle aussi, en avance sur la situation actuelle. Un contrat signé à Bombay avait la même valeur juridique qu'un contrat signé à Londres. Dans la mesure où nombre d'économistes tiennent que les ratés de la mondialisation aujourd'hui sont dus en partie aux risques juridiques encourus par les firmes multinationales à l'étranger, on note une nouvelle fois une intégration plus poussée au XIXe siècle.

De tous ces points de vue, qu'il s'agisse de la globalisation financière, du respect des contrats, des mouvements de population ou des ruptures introduites par les moyens de communication, tout montre que la mondialisation du XIXe siècle n'a rien à envier à celle d'aujourd'hui. Elle

offre le laboratoire d'une mondialisation quasiment à l'état pur, offrant à l'historien mais surtout aux hommes politiques le moyen de juger de ses effets spontanés. Or le résultat est sans ambiguïté possible. Elle s'est avérée tout simplement incapable de diffuser la prospérité des plus riches vers les plus pauvres. C'est en effet à un formidable accroissement des inégalités mondiales que l'on assiste au cours du XIXe siècle.

Pour s'en tenir à l'exemple le plus représentatif de cette évolution, l'Angleterre est en 1820 (déjà) deux fois plus riche par habitant que l'Inde. Mais en 1913, au terme de cette première mondialisation, les écarts de revenus sont passés de 1 à 2 à 1 à 10.

C'est donc une multiplication par cinq des écarts de richesse entre le riche et le pauvre à laquelle on allait assister. Au cours de la même période, à l'inverse, un processus de convergence se met en place entre l'Angleterre, d'une part, et les autres grandes nations européennes, de l'autre, France et Allemagne en tête, alors même que ces dernières choisissent une voie protectionniste.

Tous les pays qui allaient ensuite devenir le « Tiers-monde » tireront une leçon simple de ce long épisode : le commerce mondial n'est pas un facteur d'enrichissement des nations pauvres. Lorsque leur indépendance leur permettra de fixer par eux-mêmes leur politique commerciale, le protectionnisme deviendra dès lors la voie privilégiée par ces pays. Tout au long des années d'après-guerre, le rôle du Tiers-monde dans le commerce mondial va ainsi baisser, leurs exportations passant de 28 % en 1955 à 14 % des échanges internationaux en 1972, alors même que leur part dans la population mondiale ne cesse de croître.

La leçon du XXe siècle ne sera pourtant guère plus encourageante. À choisir une voie protectionniste, à se priver des ressources que peut fournir le capitalisme mondial, un pays pauvre ne se met pas davantage en situation de rattraper les pays riches. Il se prive des découvertes faites par ces autres pays, s'oblige à réinventer la roue, et finalement ajoute de nouveaux handicaps à ceux qu'il doit déjà surmonter. L'écart de richesse, par habitant, entre les pays pauvres et riches ne va pas davantage se rétrécir au cours du XXe siècle qu'il ne l'avait fait au XIXe siècle.

Source : Daniel Cohen, *Trois leçons sur la société postindustrielle*, Seuil, 2006.

Document 3. L'Europe détruite

La longue et gigantesque tuerie peut être résumée en trois chiffres: il y eut huit millions de mobilisés en France entre 1914 et 1918, plus de deux millions ne revinrent pas, près de quatre millions furent blessés ou handicapés à vie. Plus de 600000 soldats venus des colonies furent enrôlés dans l'armée française, parfois de force, et environ 80 000 y restèrent, plus d'un sur dix. Selon le nombre de victimes, on trouve d'abord la Russie (2,1 millions de morts), l'Allemagne (1,8), la France (1,25), l'Autriche-Hongrie (1,1), l'empire britannique (0,9), la Turquie (0,6), l'Italie (0,5) et les États-Unis (0,2). On compte neuf millions de morts sur 65 millions de soldats et 6 millions de civils tués. Mais la grippe espagnole de 1918-1919 fera 23 millions de victimes dans le monde ! En France, 31 % de la classe d'âge des hommes de 20 à 35 ans sont tués, 24 % en Allemagne, 20 % en Autriche-Hongrie, 17 % en Grande-Bretagne, 12 % en Italie, 5 % au Canada, 1 % aux États-Unis (Bairoch). À elles toutes, les guerres du XIXe siècle avaient fait dix fois moins de victimes que la guerre mondiale en quatre ans...

Le PNB des pays en guerre était en 1918 inférieur d'un tiers en moyenne à celui de 1914. La production européenne ne retrouve le niveau de 1913 qu'en 1924. Les États-Unis cependant enregistrent un énorme excédent commercial et remboursent ainsi la dette externe accumulée avant 1914. Ils deviennent même une nation créditrice après avoir été un pays endetté pendant les décennies de leur développement rapide. En 1914, la France avait une balance commerciale équilibrée, mais en 1918 les importations s'élèvent à 20 milliards de francs contre 4 milliards d'exportations, tandis que dans le même temps les États-Unis voient leurs exportations passer de 2 à 6 milliards de dollars, et leurs importations de 1 à 3 milliards. La production primaire (agricole, minière) augmente massivement ainsi que les prix des denrées. Le PNB américain double entre 1914 et 1919. En 1914, les États-Unis représentaient le dixième de la flotte commerciale britannique, après la guerre, en 1919, ils en représentaient la moitié, tandis que le Japon avait la troisième flotte mondiale après ces deux pays et avant l'Allemagne, la Norvège et la France.

Le traité de Versailles est signé sept mois après l'armistice du 11 novembre 1918. Sous la pression militaire, l'Allemagne doit accepter un texte qu'elle estime humiliant. Wilson, Clemenceau et Lloyd George font signer le traité à la délégation allemande le 28 juin 1919, dans la galerie des Glaces, là même où le Reich avait été proclamé le 18 janvier 1871. Conçu par Woodrow Wilson, président américain idéaliste et visionnaire qui pense que la morale doit guider les affaires internationales, le projet de Société des Nations a été adopté le 14 février 1919 et inclus dans le traité. Mais le Congrès, dominé par les républicains hostiles au président, rejettera le 19 mars le traité de Versailles et donc l'entrée des États-Unis dans la SDN. De plus, aucun moyen de pression militaire n'a été prévu et la SDN restera impuissante. Au lieu d'aider la fragile république de Weimar, les alliés ont contribué, par des conditions trop dures, à sa perte. Clemenceau, soutenu en partie par Lloyd George, a des exigences sévères : annexer la Sarre, détacher la Rhénanie de l'Allemagne, récupérer les colonies allemandes, interdire le rattachement avec l'Autriche, exiger des réparations exorbitantes, extraditer le Kaiser en France, etc. Le président américain agit en modérateur et impose des compromis (la Sarre et la Rhénanie sont gérées ou occupées provisoirement par les vainqueurs, les réparations sont réduites), mais bien insuffisants pour empêcher l'amertume et le désir de revanche des Allemands.

À l'issue de la Première Guerre mondiale, l'Europe voit apparaître de nouveaux pays (Estonie, Lettonie, Lituanie, Finlande, Pologne, Tchécoslovaquie, Yougoslavie) du fait de la dislocation des empires (Autriche-Hongrie, Turquie, Russie tsariste) et de l'amputation de l'Allemagne, un peu comme de nouveaux pays voient le jour après 1990 et la disparition de l'URSS et des démocraties populaires. La Pologne peut enfin réunir les trois parties de son territoire occupées jusqu'en 1914 par l'Allemagne, la Russie et l'Autriche, il lui faut forger une nouvelle homogénéité économique et politique à partir de ces morceaux, dont les monnaies, les lois, les systèmes fiscaux et administratifs sont complètement différents. Rien d'étonnant à ce que ce pays traverse l'entre-deux-guerres dans d'énormes difficultés.

Source : Jacques Brasseul, *Petite histoire des faits économiques et sociaux*, Armand Colin, 2010.

Document 4. Les spécificités de la deuxième mondialisation

Suzanne Berger fait le parallèle entre la première mondialisation de la fin du XIXe siècle et la seconde globalisation, la nôtre. La nouveauté est aujourd'hui dans la transformation des systèmes de production industriels et commerciaux, très fragmentés et très internationalisés. Ce fait peut rendre le processus de globalisation actuel aussi fragile et précaire que le premier.

(...)

Sciences Humaines : Que s'est-il passé entre première et seconde mondialisation ?

Suzanne Berger : On a en fait, du point de vue central de la circulation des capitaux, trois périodes distinctes. Jusqu'en 1914, il n'y a jamais eu contrôle de la circulation internationale des capitaux : c'est là l'une des caractéristiques majeures de la première mondialisation. Au contraire, dans la période qui va de 1914 aux années 1980, les capitaux et les échanges étaient contrôlés, certes de manières différentes selon les moments et les pays. Les accords de Bretton Woods après 1945 par exemple ont maintenu des freins et contrôles à la circulation internationale des capitaux, malgré une volonté d'ouverture du commerce international.

La situation de liberté de circulation s'est à nouveau développée à partir de ce que l'on peut appeler le consensus de Washington des années 80, inaugurant la seconde mondialisation. Les politiques du FMI et de l'OMC en ont été l'instrument, obligeant tous les pays à ouvrir leurs frontières aux capitaux et marchandises.

On voit bien la similitude entre première et seconde mondialisation (mise en marché mondial, flux internationaux de capitaux, de marchandises et immigration). Mais quelles sont les différences ?

Il y a plusieurs types de différences. En premier lieu des différences d'échelles et de volumes, évidemment. Il y a aussi une différence de vitesse dans les flux : l'électronique et Internet permettent par exemple à des capitaux et des produits financiers de se déplacer plus rapidement que par le passé. Mais je crois que la différence essentielle n'est pas là. Elle est à chercher d'une part dans le rôle des investissements directs à l'étranger et surtout dans la

fragmentation des systèmes de production, qui est totalement nouvelle. L'organisation de la production s'effectue désormais en séquences. Les produits sont conçus, fabriqués et assemblés en des points divers et éloignés de la planète, par des sous-traitants indépendants. Les chemises peuvent être par exemple conçues en Italie, découpées en Pologne, cousues au Maroc et vendues en France. Les nouvelles technologies de l'information et de la communication ont entraîné la possibilité de gérer des systèmes de productions non-intégrés. Le lien majeur de production n'est plus la propriété, mais des contrats entre des entreprises autonomes.

Cette nouvelle manière de gérer la production devient très importante. Tous les secteurs de l'informatique et des nouvelles technologies sont organisés sur ce modèle. L'entreprise d'ordinateurs Dell, par exemple, doit-elle être considérée comme fabricante d'ordinateurs, alors qu'elle est essentiellement propriétaire de la marque, passeuse de commandes (grâce à un système personnalisé sur Internet) et assembleuse finale ? Dans ce cas, l'ensemble de la production et de la conception s'effectue en Californie et en Asie du Sud-Est. C'est également le cas de Nike, qui est propriétaire de la marque, commanditaire de production (il ne fabrique pas) et organisateur du *marketing*.

On avait bien, durant la première mondialisation, des « délocalisations » de la production, mais jamais on n'aurait imaginé pouvoir ainsi fractionner la production.

La première mondialisation s'est terminée brutalement lors de la Première Guerre mondiale. Pourrait-il en être de même pour celle que nous vivons ?

En effet, la déclaration de guerre stoppe instantanément les flux de capitaux et réduit les flux de marchandises. Le plus extraordinaire est qu'à l'époque, on n'aurait jamais imaginé - surtout à la City de Londres - que ce coup d'arrêt eût été possible. Il était désormais impossible, même à l'Angleterre, d'assurer ses lignes de crédit, car on ne savait plus qui allait pouvoir payer. Or, l'Angleterre tenait en fait l'ensemble du système international de crédit. La City libre-échangiste avait beaucoup protesté contre la guerre, mais une fois la guerre déclarée, elle suivit et un moratoire sur les crédits fut déclaré.

Peut-on faire un parallèle avec la situation actuelle, marquée par les conséquences des attentats du 11 septembre 2001 ?

Dans une certaine mesure oui. Certains analystes, notamment les analystes financiers des grandes firmes de courtage international, ont indiqué qu'il s'agissait d'un moment crucial, entraînant probablement une difficulté du point de vue de la circulation des capitaux et donc de la globalisation. Les attentats et l'insécurité liée à cette situation ont eu pour effet d'augmenter le coût des transactions transfrontières. La production de Daimler-Chrysler fut par exemple paralysée quelques jours, parce que les camions de pièces détachées étaient bloqués aux frontières du Canada. Toute la production est aujourd'hui basée sur les flux physiques et les échanges intrafirmes, ce qui la rend extrêmement sensible aux aléas de la sécurité aux frontières et ailleurs. On constate de manière générale que les prix des fournisseurs montent, en raison des contrôles douaniers. Ceci devrait entraîner à terme, si la situation durait, des replis sur les espaces nationaux.

Propos recueillis par Jean-Claude Ruano-Borbalan

ENTRETIEN AVEC SUZANNE BERGER

Professeur au département des sciences politiques du Massachusetts Institute of Technology (MIT), membre de l'Académie américaine des arts et des sciences.

Source : *Sciences Humaines*, N° Spécial N° 2, Mai/Juin 2003.

Document 5. Le commerce international depuis 1950

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. De 1950 à 2009, la part des produits agricoles, minéraux et énergétiques dans les exportations mondiales chute de moitié (tableau I). Compte tenu de la relative stabilité de la part des produits énergétiques autour de 15 % sur longue période, l'essentiel de la baisse porte sur les produits agricoles et miniers. À prix constants, le poids de ces produits dans le commerce international de marchandises décline de façon continue sur toute la période.

Tableau I. — Composition des exportations mondiales, 1950-2009
(en pourcentage du total)

	1950	1963	1973	1980	1990	2000	2005	2009
Produits primaires	60	45	38	42	26	23	26	29
– agricoles	46	29	21	15	12	9	8	10
– minéraux	n.d.	6	6	4	3	3	4	4
– énergétiques	n.d.	10	11	23	11	11	14	15
Produits manu- facturés ^(a)	40	55	62	58	74	77	74	71

n.d. : non disponible.

(a) Y compris produits non spécifiés.

Source : OMC [ITS, 2010].

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 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 fin 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.

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.

Source : Jacques Adda, *La mondialisation de l'économie*, La découverte, 2012.

Document 6. Le commerce intra-branches

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. Les spécialisations nationales portent ainsi la marque de la concurrence à laquelle se livrent les géants privés de la production mondiale.

(...)

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 (NPIA) de la première vague (Hong Kong, Taïwan, Corée du Sud et Singapour), puis de la seconde (Philippines, Thaïlande, Malaisie, Indonésie), et enfin de la Chine, 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, 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 2008, 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 12 % du commerce mondial de produits manufacturés, au lieu de 17 % en 1979. De façon significative, le commerce entre ces autres régions était insignifiant en 2008 tout comme en 1979.

Tableau III. — Matrice des échanges mondiaux de produits manufacturés par grands pôles régionaux, 1979 et 2008
(en pourcentage du commerce mondial de produits manufacturés)

En 2008							
Origine \ Destination	ALENA	EUR	JAO	AUR	Monde	Soldes ^(a)	
Amérique du Nord (ALENA)	6,3	2,7	2,5	1,7	13,1	- 5,5	
Europe (EUR)	4,1	36,4	4,5	4,0	49,0	+ 1,0	
Japon-Asie-Océanie (JAO)	7,5	8,0	15,0	3,6	34,0	+ 11,3	
Autres régions (AUR) ^(b)	0,7	1,0	0,7	1,5	3,9	- 6,8	
Monde	18,5	48,0	22,7	10,7	100,0	0,0	

En 1979							
Origine \ Destination	ALENA	EUR	JAO	AUR	Monde	Soldes ^(a)	
ALENA	7,4	4,2	2,5	3,7	17,8	0,0	
Europe (EUR)	4,4	46,1	3,4	8,9	62,8	+ 7,9	
Japon-Asie-Océanie (JAO)	5,1	3,8	4,9	2,8	16,7	+ 5,7	
Autres régions (AUR) ^(b)	0,8	0,8	0,2	0,8	2,7	- 13,6	
Monde	17,8	54,9	11,0	16,3	100,0	0,0	

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

(b) Amérique latine, Proche-Orient et Afrique.

Sources : CEPII [1997 et 2010]. Calculs de l'auteur.

La deuxième grande tendance est le déplacement progressif 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, dont la part dans les échanges mondiaux de produits manufacturés (importations et exportations) chute de 59 % à 47 % entre 1979 et 2008. Ce recul spectaculaire s'effectue pour l'essentiel au profit de l'Extrême-Orient dont le poids (28 %) double sur 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 PIE global de la zone (Chine et Japon inclus, mais non le sous-continent indien) dépassait en 2009 ceux de l'ALENA et de l'Union européenne (à vingt-sept) [CEPII, 2010]. Qui plus est, malgré sa masse démographique, cette région enregistre une progression tendancielle de son revenu par habitant cinq 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 (7900 dollars par habitant en 2009 pour l'Extrême-Orient, contre 26 900 pour l'Union européenne et 33 800 pour l'ALENA) pourraient être résorbés vers 2040.

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, 2008 (en pourcentage du total des échanges mondiaux)

Origine \ Destination	ANL	EAP	JAO	Monde	Taux d'intégration ^(a)
Amérique du Nord et lat. (ANL)	10	4	3	17	57
Europe, Afr., Pr.-Orient (EAP)	6	41	8	55	74
Japon-Asie-Océanie (JAO)	6	8	14	28	49
Monde	22	53	25	100	
Taux d'intégration ^(a)	43	77	55		

(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 [1997 et 2010]. Calculs de l'auteur.

Source : Ibid.

Document 7. Le protectionnisme éducateur

Face au discours libre-échangiste forgé par l'économie politique classique, s'ébauche, dès le milieu du XIXe 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 domineront l'économie mondiale un siècle plus tard.

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, 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.

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 XIXe siècle, le Japon est aussi le seul État non européen à ne pas avoir subi de domination coloniale. Comme le souligne Paul Bairoch, 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 XVIIe 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.

Source : *Ibid.*

Document 8. Le protectionnisme de zone de Jean-Marcel Jeanneney

Chacun des pays européens qui constate ou redoute que des importations déséquilibrent sa balance des paiements est conduit, pour y parer, à amenuiser le pouvoir d'achat des ses habitants. Ce faisant, il réduit certes ses importations, mais aussi les débouchés offerts à toutes ses activités. Cette politique de restriction de la demande intérieure détériore l'emploi à moins qu'elle réussisse à accroître assez les exportations. Or comme aucune diminution du pouvoir d'achat ne peut être telle qu'elle aligne les revenus européens sur ceux des pays à bas salaires (...) c'est principalement chez ses voisins qu'il lui faut chercher à exporter davantage. Ceux-ci devront réagir à leur tour pareillement. Un cercle vicieux européen, de récession, s'instaure.

Les États-Unis se sont acharnés depuis plus de trente ans à faire baisser les droits de douane par tous les pays signataires de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), au point que la plupart de ces droits n'ont plus guère d'incidence. (...)

Contre des concurrences extérieures trop destructrices d'emploi il n'est en fait d'autre parade européenne acceptable que d'accorder ouvertement une protection tarifaire à certaines industries. (...) Le dire est s'attirer les foudres de tous les tenants du libre-échange, y compris ceux qui se voilent la face devant les obstacles dévergondés mis aux importations. Mais il est grand temps de l'affirmer à nouveau, en préconisant de recourir exclusivement à des taxes à l'importation, qui sont la seule forme de protectionnisme respectueuse d'un sain fonctionnement des mécanismes de marché.

Le droit de douane est en effet assimilable à un coût supplémentaire de transport constitué par un impôt prélevé au passage de la frontière du pays importateur, majorant d'autant le prix du bien importé. Il laisse vendeurs et acheteurs libres de fixer comme ils l'entendent les prix et les quantités offertes et demandées. Le supplément de prix imposé à l'acheteur ne tombe pas dans l'escarcelle du producteur ou d'un intermédiaire, mais procure une ressource à un budget public. Enfin le tarif qui fixe le droit frappant chaque catégorie de marchandise ne laisse à l'administration des douanes aucune occasion de favoritisme.

À supposer que la Communauté économique européenne décide de recouvrer sa pleine souveraineté en matière tarifaire et d'en user pour instaurer, majorer ou supprimer des droits de douane à ses frontières, tout en abolissant tout autre entrave à l'importation, de quels principes devrait-elle s'inspirer dans son action ?

Il s'agit de favoriser le développement de structures productives qui correspondent aux aptitudes actuelles et potentielles de la main-d'œuvre européenne. De nombreux travailleurs, quels que soient les efforts de formation, ne pourront accomplir que des tâches relativement simples. À tous ceux ayant de hautes qualifications ou aptes à en acquérir on doit s'efforcer de proposer des emplois leur donnant l'occasion de les faire valoir. Aussi convient-il de protéger des industries capables d'offrir toute la variété d'emplois souhaités, que ce soit en chacune d'elles ou globalement.

Le souci de favoriser le maintien ou la naissance en Europe de productions suffisamment variées se justifie aussi parce que l'amélioration de l'emploi sera stimulée si l'augmentation de la demande adressée à un secteur industriel se répercute sur des fournisseurs de celui-ci qui soient européens. Plus l'économie européenne sera complexe, plus la probabilité sera grande qu'un accroissement de revenus et d'activité se propage en elle avec des effets multiplicateurs bienfaisants, tandis qu'une Europe spécialisée dans un petit nombre de productions verrait toute relance interne provoquer un déficit, bientôt insupportable, de sa balance des paiements. Une telle politique impliquerait une soigneuse étude préalable des productions existantes ou possibles, afin d'évaluer pour chacune d'elles le degré et la durée de protection nécessaires à leur survie, leur développement ou leurs débuts. On recourrait à des droits de douane dont les montants seraient très différents selon les produits, et devraient être dans certains cas permanents, dans d'autres provisoires et dégressifs. Ils auraient pour raison d'être de procurer à des industries anciennes un délai pour remédier à leurs insuffisances et à des industries nouvelles le temps d'acquérir l'expérience qui leur permettra de résister aux vents du large. Des choix seraient à faire. On laisserait sans aucune protection celles qui seraient capables, grâce à leurs techniques, d'affronter les concurrences tant de pays à bas salaires que de pays développés. Et sans protection non plus d'autres qui seraient sacrifiées parce que sans intérêt

majeur pour l'économie européenne ou exigeant des droits d'un niveau déraisonnable. Quatre objections principales seront faites, auxquelles il convient de répondre par avance.

1) On dira que les consommateurs pâtiraient de devoir payer des prix plus élevés à cause des droits appliqués à l'entrée. L'inconvénient serait mineur si en contrepartie le chômage était fortement réduit. Au reste ces droits étant versés au budget de la Communauté européenne permettraient de réduire à due concurrence – ou de ne pas augmenter – la taxe à la valeur ajoutée qui est affectée à ce budget et qui, incorporée aux prix est supportée par les consommateurs. De surcroît, si le chômage s'en trouvait, comme nous le croyons, fortement réduit et l'activité accrue, de grands allègements de charges sociales et d'importantes ressources supplémentaires seraient procurés aux finances publiques des États, ce qui leur permettrait de réduire leurs impôts. Alors les habitants de l'Europe seraient gagnants à la fois en tant que travailleurs et en tant que consommateurs.

2) On invoquera le tort qui serait fait aux pays en voie de développement, exportateurs de produits manufacturés en Europe. En vérité leur intérêt est que l'Europe réussisse, en se rapprochant du plein emploi, à retrouver une croissance qui en fera pour eux un client plus riche qu'aujourd'hui. Un avenir meilleur pour les pays du Tiers Monde ne sera d'ailleurs pas obtenu – contrairement à ce qui est le plus souvent affirmé – par leur intégration plus poussée dans l'économie mondiale, qui accroîtrait leur spécialisation et leur dépendance alimentaire tout en détruisant leurs structures sociales, mais par un développement de l'économie de chacun axée davantage sur elle-même. C'est à quoi les pays riches doivent les aider généreusement, par des dons plus que par des prêts, et en ne s'offusquant pas qu'ils maintiennent un protectionnisme déjà largement pratiqué, et le rationalisent.

3) On objectera le risque que des représailles soient exercées à l'encontre de la Communauté par des pays riches ou pauvres. Des négociations commerciales devraient évidemment être ouvertes. Outre qu'il serait aisé d'y faire valoir que la plupart des plaignants pratiquent eux-mêmes un fort protectionnisme et selon des modalités condamnables, les autorités européennes et leurs diplomates y seraient en position de force, car la Communauté, du fait du haut niveau de vie moyen d'une population de 320 millions d'habitants, continuerait à offrir aux exportateurs de ces pays des débouchés à peu près égaux à ceux procurés par les États-Unis et beaucoup plus importants que ne le fait aucun autre ensemble territorial existant dans le monde. Au jeu des représailles réciproques l'Europe ne serait pas le plus grand perdant.

4) On redoutera enfin qu'en l'absence même de représailles d'autres continents protègent pareillement leurs économies – ce qui serait légitime – et qu'il en résulte une stagnation, voire une certaine réduction du commerce mondial. Ce serait oublier que ce commerce doit être considéré non comme une fin en soi, mais comme un moyen, qu'il convient de doser pour le mettre au service de l'emploi des hommes et de la croissance des économies.

L'obstacle véritable à ces propositions protectionnistes est qu'elles sont iconoclastes, car la doctrine du libre-échange a été érigée en dogme. Au XIXe siècle l'Angleterre, détentrice d'une prépondérance industrielle, s'est efforcée d'imposer un libéralisme commercial conforme à ses intérêts, mais s'est heurtée aux résistances justifiées de l'Allemagne et des États-Unis. Au lendemain de la Seconde Guerre mondiale les États-Unis, forts de leur grande avance technologique, ont fait de même, mais avec plus de succès en raison de leur puissance politique et parce qu'un monde en croissance rapide et proche du plein emploi pouvait l'admettre sans dommage. Aujourd'hui la logique implacable des faits commande à une Europe aux prises avec un chômage dramatique de ne pas accepter d'être victime d'une idéologie surannée. L'enjeu est vital pour elle et, à travers elle, pour l'économie mondiale.

Source : Jean-Marcel Jeanneney, *Lettre de l'OFCE* n°45, 1987, reprise dans *Revue de l'OFCE*, n°115, octobre 2010.

Document 9. La vision de Maurice Allais

Fakir : Cette mondialisation, en même temps, elle profite à tous. Il suffit de remplir son chariot au supermarché...

Maurice Allais : C'est vrai. Les partisans du libre-échange soulignent que grâce aux délocalisations et aux importations en provenance des pays à bas salaires, jamais les prix dans les hypermarchés n'ont été aussi bas. Mais c'est oublier que les consommateurs ne sont pas

seulement des acheteurs. Ils sont également des producteurs qui gagnent leur vie et qui paient des impôts.

En tant que consommateurs, ils peuvent acheter des produits meilleur marché. Mais pour ces consommateurs, la contrepartie réelle de ces importations à bas prix est finalement la perte de leur emploi ou la baisse de leurs salaires, et des impôts accrus pour couvrir le coût social du chômage et de la politique de l'emploi. C'est également oublier que les consommateurs sont aussi des citoyens habitant dans les agglomérations urbaines, et qu'au fur et à mesure que le chômage et la pauvreté générés par la mondialisation augmentent, l'insécurité et l'instabilité des banlieues s'accroissent. On voit alors que les effets de cette idéologie libre-échangiste, aussi funeste qu'erronée, ne se bornent pas au développement massif du sous-emploi. Ils se sont traduits également par un accroissement des inégalités, par une destruction progressive du tissu industriel français, par un déséquilibre de toute la société. Cette invocation du « consommateur », de son bénéfice supposé, sert à masquer d'autres intérêts. Car les groupes dirigeants de l'économie sont devenus de plus en plus riches alors que les pauvres sont devenus de plus en plus pauvres.

Comment expliquer, alors, que cette « idéologie libre-échangiste erronée » domine tant ? Que rares soient les intellectuels, et encore plus rares les économistes, à la dénoncer ?

M.A : Une citation de Wells pourrait suffire : « Cette coutume qu'ont les hommes de se refuser à émettre des jugements critiques sur les points fondamentaux est un des plus grands dangers qui menacent, d'une façon générale, les facultés humaines de compréhension. » Toute la Construction européenne et tous les traités relatifs à l'économie internationale (l'Accord Général sur les Tarifs douaniers et le Commerce, la Convention relative à l'Organisation de Coopération et de Développement Économique, etc.) ont été viciés à leur base par une proposition enseignée et admise sans discussion dans toutes les universités américaines - et à leur suite dans toutes les universités du monde entier : « Le fonctionnement libre et spontané des marchés conduit à une allocation optimale des ressources. » C'est là l'origine et le fondement de toute la doctrine libre-échangiste. Son application aveugle et sans réserve à l'échelle mondiale n'a fait qu'engendrer partout désordres et misères. On pourrait conclure avec une autre citation, de Keynes cette fois : « Les idées exprimées ici sont extrêmement simples et devraient être évidentes. La difficulté n'est pas de comprendre les idées nouvelles, elle est d'échapper aux idées anciennes qui ont poussé leurs ramifications dans tous les recoins de l'esprit des personnes ayant reçu la même formation que la plupart d'entre nous. »

Mais à quelles « idées nouvelles », par exemple, vous songez ?

M.A : Au protectionnisme, qui n'est pas une idée ancienne mais neuve.

Le protectionnisme est généralement associé à l'isolationnisme, au nationalisme, à l'autarcie.

M.A : D'abord, une libéralisation totale des échanges et des mouvements de capitaux ne me paraît possible, souhaitable, que dans le cadre d'ensembles régionaux groupant des pays au développement économique et social comparable. Ensuite, pour toute organisation régionale - et je pense bien sûr ici à l'Europe -, le choix n'est pas entre l'absence de toute protection et un protectionnisme isolant totalement l'économie de l'extérieur. Il est dans la recherche d'un système qui permette de bénéficier d'une concurrence effective et des avantages de nombreux échanges avec l'extérieur, mais qui protège également l'économie communautaire contre tous les désordres et les dysfonctionnements qui caractérisent chaque jour l'économie mondiale.

Concrètement, comment vous imaginez cela ?

M.A : Un objectif raisonnable serait que par des mesures appropriées et pour chaque produit ou groupe de produits un pourcentage minimal de la consommation communautaire soit assuré par la production communautaire. La valeur moyenne de ce pourcentage pourrait être de 80 %. C'est là, au regard de la situation actuelle, une disposition fondamentalement libérale.

On vous traitera d'utopiste, ou de fou, tellement vous allez a contrario du fonctionnement des institutions internationales !

M.A : Tôt ou tard, les faits finiront par l'emporter, mais probablement dans les plus mauvaises conditions. Plus on attendra, et plus les obstacles seront difficiles à surmonter. Il faut, de toute

nécessité, remettre en cause les politiques mises en œuvre par l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). Et il est nécessaire de réviser les traités fondateurs de l'Union Européenne tout particulièrement quant à l'instauration d'une préférence communautaire. La politique commerciale de Bruxelles a peu à peu dérivé vers une politique mondialiste libre-échangiste, contradictoire avec l'idée même de la constitution d'une véritable Communauté Européenne. Cette hâte pour réaliser une Europe mal définie, sans institutions appropriées, sans objectifs précis, est fondamentalement malsaine. Elle ne peut que mener à des situations économiquement et politiquement intenable. Hayek lui-même l'énonçait, au sortir de la seconde guerre mondiale : « Rien n'a sans doute tant nui à la cause libérale que l'insistance butée de certains libéraux sur certains principes massifs, comme avant tout la règle du laissez-faire. »

Source : Fakir n°40, mars 2009, disponible à l'adresse suivante, http://www.marianne2.fr/Le-testament-de-Maurice-Allais_a198475.html

Document 10. Airbus-EADS, une réussite européenne

Revenons au milieu des années 60. Les constructeurs américains dominent alors le marché de l'aéronautique, tant militaire que civile. La taille de leur marché intérieur protégé suffit à leur assurer une position dominante. L'industrie européenne est dispersée. Elle maîtrise les technologies, comme l'a montré le Concorde, mais elle ne parvient pas à transformer ses compétences en réussite commerciale. Les États redoutent de voir leurs constructeurs nationaux balayés et s'affirment prêts à faire le nécessaire pour éviter de perdre pied dans un secteur en plein développement et riche en valeur ajoutée technologique.

Parallèlement, dès octobre 1965, onze compagnies aériennes européennes se sont rapprochées des constructeurs allemands, britanniques et français, afin d'analyser ensemble le type d'avion qui leur est nécessaire, dans un contexte marqué par la croissance rapide du trafic aérien régional. La Caravelle française et le Trident britannique, avec leurs 130 passagers, sont désormais trop petits. Il faut développer des gros-porteurs moyen-courriers, offrant 200 à 300 places, un segment sur lequel Boeing n'est pas encore présent.

C'est autour de la construction d'un tel avion que se met en place une organisation originale associant les États et les entreprises. Les premiers décident d'avancer aux industriels les sommes colossales nécessaires à la conception du prototype et à la mise en place de l'outil industriel indispensable à sa fabrication en série. Les avances seront ensuite remboursées par les constructeurs via une taxe perçue sur chaque vente d'avion. Les gouvernements français et allemand s'engagent d'entrée de jeu, rejoints plus tard par les Britanniques et les Espagnols.

Soucieux de coller aux besoins des compagnies et de s'imposer sur le marché américain, les hommes de l'art font des choix techniques opportunistes. Le premier Airbus - l'A300 - aura un fuselage de 222 pouces de diamètre, ce qui lui permet d'embarquer les mêmes conteneurs que le Boeing 747. Il sera doté de moteurs de l'américain General Electric, de préférence à ceux de l'anglais Rolls-Royce, mal adaptés à la taille de l'avion. La répartition des tâches donne du travail à tous les partenaires, tout en tenant compte des compétences de chacun: la réalisation des ailes, une des parties les plus techniques, est confiée à l'anglais Hawker Siddeley ; les éléments mobiles de la voilure reviennent au hollandais Fokker ; l'allemand Deutsche Airbus (qui regroupe les grands de l'aéronautique allemande) réalise la partie arrière du fuselage ; et le français Sud-Aviation fabrique le centre de l'avion, l'avant et le cockpit. L'espagnol Casa, qui rejoint le consortium en 1971, récupérera l'empennage horizontal et les portes. Le tout est acheminé à Toulouse pour l'assemblage final par deux avions supercargos américains.

Enfin, l'ensemble est coiffé par une structure juridique regroupant les constructeurs, le groupement d'intérêt économique Airbus Industrie, qui va être le seul interlocuteur avec les compagnies clientes. Il effectue les essais, vérifie la conformité avec la commande, négocie les contrats, forme les équipages, assure l'après-vente et fait remonter les demandes du marché.

La réussite organisationnelle, tant dans les relations États-entreprises qu'entre les entreprises elles-mêmes et dans l'interface avec la clientèle, efface la plupart des lourdeurs liées à la collaboration de plusieurs entreprises de cultures différentes. Cette diversité devient même un atout à travers la confrontation des idées et la multiplication des contrôles de conformité. Cette réussite se lit aussi dans la capacité d'Airbus à trouver des marchés, en Europe, bien

entendu, mais aussi dans les pays émergents, puis aux États-Unis qui demeurent le premier marché mondial. Airbus saura diversifier sa gamme pour répondre aux évolutions de la demande provoquées par la crise pétrolière, puis par la déréglementation de la fin des années 70. Sa dynamique innovatrice va demeurer étroitement au service des demandes des compagnies, en leur permettant de réduire leurs coûts : consommation réduite, pilotage à deux et non plus à trois, standardisation des cockpits limitant les dépenses de formation, etc.

L'entreprise réussit aussi ses réorganisations. A la fin des années 80, Airbus commence à être financièrement rentable et les États souhaitent alléger leurs charges. Dans le même temps, soucieux de réunir leurs forces dans le domaine de la défense, ils poussent les entreprises concernées à se regrouper et, pour permettre les fusions jugées nécessaires, privatisent. Or ce sont les mêmes entreprises qui dominent l'aéronautique militaire et qui fabriquent Airbus. Les restructurations dans la défense accélèrent donc la réorganisation chez Airbus : les différentes concentrations nationales ou européennes conduisent finalement, en 1999, à la fusion d'Aérospatiale-Matra avec Daimler-Chrysler Aerospace-Casa au sein d'EADS (European Aeronautic Defense and Space Company). Un groupe conçu pour mieux faire pièce à la fusion Boeing-Mac Donnell Douglas de 1997, dans le domaine militaire et dans le domaine civil : EADS détient désormais 80% des parts dans Airbus (et British Aerospace 20%). Début 2001, Airbus devient une société holding, englobant aussi bien les activités industrielles que les activités commerciales, basée aux... Pays-Bas, meilleure fiscalité oblige.

(...) L'entreprise Airbus s'est libéralisée, mais elle s'est aussi européanisée et intégrée dans une stratégie politique globale, qui comprend à la fois l'aéronautique militaire et l'aéronautique civile. Les industriels, s'ils sont aux commandes, restent liés aux États, via le financement d'une partie des programmes de développement, le poids des marchés publics et les liens étroits qui unissent les managers aux décideurs politiques. Airbus demeure un symbole à la fois de la réussite de l'Europe, mais aussi de son caractère interétatique persistant, comme en témoignent les difficiles négociations franco-allemandes qui accompagnent toute nomination d'importance...

Source : Gérard Vindt, « Airbus : une success story européenne », *Alternatives économiques*, n°237, juin 2005.

Document 11. La courbe de Kuznets

Suffit-il d'agrandir le gâteau pour que son partage ne pose plus de problèmes ? Dit autrement, la croissance économique est-elle la solution aux problèmes de répartition ? A première vue, la courbe de Kuznets inciterait à répondre que oui. Elle met en relation la croissance (en abscisses) et les inégalités de revenus (en ordonnées). Sous la forme d'un U inversé, cette courbe amène à distinguer trois phases : une première étape du développement économique au cours de laquelle les inégalités économiques iraient croissantes ; puis une phase de stabilisation, les inégalités cessant d'augmenter ; enfin, un troisième stade de croissance avancée qui se caractériserait par une réduction des inégalités.

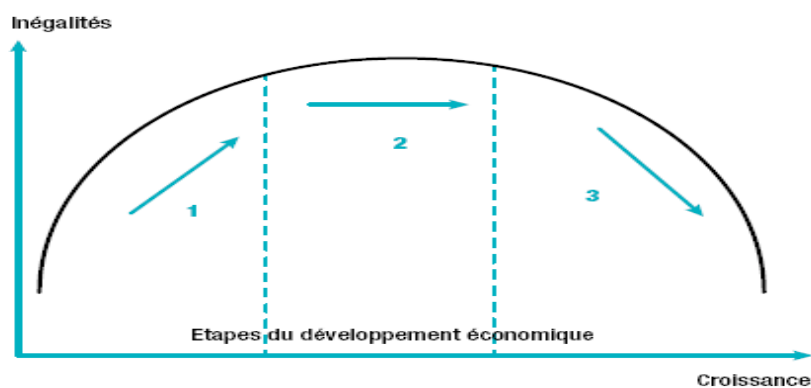
Simon Kuznets a suggéré cette représentation après avoir examiné sur une longue période (de la fin du XIXe siècle jusqu'aux années d'après la Seconde Guerre mondiale) la croissance et les inégalités de revenus aux États-Unis, en Angleterre et en Allemagne. Ce travail publié dans l'*American Economic Review* en 1955 contribua d'ailleurs à sa distinction par le prix de la Banque de Suède en l'honneur d'Alfred Nobel en 1971.

On ne peut pour autant en déduire qu'il existerait une relation mécanique réduisant les inégalités à mesure qu'avance le développement des pays. En effet, ce n'est pas parce que l'on observe, même sur une longue période, que la croissance a augmenté en même temps que les inégalités ont baissé que l'on peut en déduire une relation de cause à effet entre les deux. Bien d'autres facteurs, comme par exemple le progrès technique ou l'amélioration du niveau d'éducation, peuvent avoir à la fois amélioré la croissance et réduit les inégalités. Il est notamment un facteur clé, que Kuznets avait lui-même mis en avant pour commenter ce qu'il observait : l'importance prise par la politique sociale dans la redistribution des revenus à partir des années 1940 et son rôle dans la réduction des inégalités pendant les années de croissance d'après-guerre.

Comme l'a largement argumenté Thomas Piketty, la croissance ne réduit pas à elle seule les

inégalités. Au contraire, elle a tendance à les amplifier. Et ces inégalités ne peuvent être combattues que si la collectivité exprime la volonté qu'il en soit ainsi à travers une demande de protection, de redistribution et de justice sociale. Or cette volonté ne s'exprime pas toujours, car le degré de tolérance à l'égard des inégalités varie grandement selon les pays, les cultures et les expériences historiques. Selon que l'on voit dans les inégalités le hasard des circonstances ou bien le juste résultat de différents niveaux d'efforts individuels, on est plus ou moins résolu à lutter contre.

Bien sûr, il faut un gâteau pour avoir quelque chose à partager. Sans croissance, le problème n'est plus celui de la répartition, mais celui de la pauvreté. Cela étant, avec la croissance mais sans la volonté collective de veiller à son partage équitable, il ne faut pas imaginer que les problèmes de répartition se résoudre spontanément. Le partage des revenus n'est pas inné, il exige un consentement social. Or, lorsque cette volonté n'est pas là et que les inégalités s'accroissent, c'est la capacité à fabriquer le gâteau qu'on compromet en laissant une partie des gens au bord de la route. Il en va donc de la soutenabilité de la croissance que ses fruits soient bien partagés.



Source : Jézabel Couppey-Soubeyran , *Alternatives Economiques* n° 312, avril 2012.

Document 12. La Mondialisation de l'inégalité

Parmi les maux que l'on impute à la mondialisation, notamment à gauche, il y a l'aggravation des inégalités entre citoyens du monde. Le livre que François Bourguignon consacré à *La Mondialisation de l'inégalité* recentre le débat, loin de ce manichéisme. Oui, écrit-il, les inégalités demeurent fortes puisque les habitants des vingt pays les plus riches profitent en moyenne de 33 000 euros par an quand les vingt plus pauvres ne vivent que de 600 euros, un rapport de soixante à un.

Mais, non, la mondialisation n'accroît pas ce gouffre. Au contraire, l'écart entre les pays riches et les pays pauvres tend à se réduire sous l'effet... de la mondialisation qui a accru les échanges au profit du monde en développement. Il y a vingt ans, on vivait vingt fois mieux en France ou en Allemagne qu'en Chine ou en Inde : cet écart a diminué de moitié aujourd'hui. En revanche, oui, les inégalités se sont creusées à l'intérieur des nations depuis trente ans à cause de la mondialisation. Dans les pays développés, ce sont les politiques libérales qui ont réduit les impôts des plus riches et taillé dans les budgets de redistribution au profit des plus défavorisés.

Dans les pays émergents, la vogue des privatisations a conduit à substituer des monopoles privés aux monopoles publics et a propulsé le Mexicain Carlos Slim au premier rang des fortunes mondiales. De plus, l'élimination des subventions aux services publics y a dégradé la situation des plus pauvres. Est-ce que le phénomène persistera ? Oui, parce que la mondialisation à l'œuvre continuera à avantager les gros revenus dans les pays développés, mais aussi à rapprocher le niveau de vie de la Chine de celui du Portugal dans trente ans.

Le traitement du mal n'est pas simple. Certes, l'inégalité est source d'inefficacité, en ce qu'elle perpétue des situations acquises, évinçant de la consommation et de l'esprit d'entreprise des jeunes talents. Elle pousse aussi à l'agitation sociale et politique, voire à la délinquance. Mais

le remède d'une fiscalité alourdie sur les hauts revenus et d'une politique généreuse de redistribution peut être pire que le mal. Il faut, dit François Bourguignon, s'assurer que la quête de l'égalité ne coûte pas à terme plus cher à la collectivité que l'inégalité elle-même.

Plutôt que l'imposition du revenu, c'est celle du capital qui lui semble la plus efficace pour rétablir un peu d'équilibre. Plutôt que le protectionnisme qui lui paraît " dangereux " et " erroné ", il conseille de se servir de l'outil de l'éducation et de la formation grâce auquel le Brésil a pu corriger en partie ses inégalités depuis dix ans.

Parce qu'il a pu constater que les réformes fiscales dans les pays développés ont diminué la progressivité de la redistribution au profit des hauts revenus, M. Bourguignon estime qu'il " est urgent que le balancier reparte dans l'autre sens, mais cette fois de façon concertée au niveau international ". Histoire d'empêcher la " course vers le bas " entre pays comparables et le moins-disant fiscal et social qui en résulte et qui a fait tant de mal. Aucun idéalisme dans la démonstration, de nombreuses statistiques, mais qui débouchent sur la conclusion limpide : " Éviter la mondialisation de l'inégalité passe par une mondialisation de la redistribution. " Au travail !

Source : Alain Faujas, *Le Monde*, 13 septembre 2012.