

LES CARRÉS

■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■
Laurent Braquet

L'essentiel
pour
comprendre la
Mondialisation

Gualino
lextenso éditions

Présentation

Dans son ouvrage intitulé *La grande désillusion*, l'économiste Joseph Stiglitz a défini la mondialisation comme « *l'intégration plus étroite des pays et des peuples du monde qu'ont réalisée d'une part la baisse des coûts de transport et de communication, et d'autre part la destruction des barrières artificielles à la libre circulation des biens, des services, des capitaux et, dans une moindre mesure, des personnes* ».

La mondialisation est un processus qui implique une interdépendance croissante des économies nationales dans le cadre d'un marché planétaire : traduction du terme anglais *globalization*, apparu dans la presse financière américaine au milieu des années 1980, il s'agit d'un phénomène multidimensionnel qui recouvre les échanges internationaux de biens et services, la globalisation de la production sous l'effet des stratégies des firmes multinationales, mais aussi l'unification des marchés de capitaux et la circulation des informations et des idées. Tous ces éléments se combinent, se cumulent, et font système pour édifier une économie globalisée.

L'histoire de la mondialisation est aussi ancienne que celle des premiers échanges à l'aube de l'Humanité : depuis le xix^e siècle, l'industrialisation, la division du travail et l'extension des marchés ont conduit à intensifier les échanges économiques, et à affiner la spécialisation internationale. À partir des années 1990, avec la chute de l'Union soviétique, l'essor des technologies de l'information et de la communication (TIC), et l'insertion des économies émergentes dans la compétition internationale, la dynamique de l'ouverture internationale et de la mondialisation s'est encore accélérée. La diminution des coûts de transport et de communication a contribué à

compresser le temps et l'espace et à développer un marché mondial unifié pour le commerce et les investissements. Si, à l'échelle de l'Histoire, la mondialisation économique correspond à la généralisation du capitalisme de marché et de libre entreprise, elle n'impose pas une uniformisation de l'organisation économique et sociale, puisque la singularité des modèles nationaux persiste à travers la multiplicité des systèmes productifs, des institutions politiques, des choix de politiques publiques, et des cultures nationales.

La mondialisation de l'économie offre de nouvelles opportunités d'investissement, de production et d'échanges, bouleverse la géographie de la richesse entre les nations et en leur sein, favorise l'émergence d'une classe moyenne dans de nombreux pays, mais s'accompagne également de profonds déséquilibres et violents rapports de force générateurs de tensions politiques, et produit de l'insécurité économique et sociale par une intensification de la concurrence, une incessante « destruction créatrice » qui bouleverse les positions acquises sur les marchés.

Souvent présentée comme la première grande crise de la mondialisation, la crise financière internationale qui a débuté à l'été 2007 aux États-Unis a montré la rapidité de propagation des chocs économiques et l'intrication profonde des économies nationales aujourd'hui : l'instabilité financière et le risque systémique sur les marchés de capitaux se sont mués en « Grande Récession », accompagnée d'une remontée du taux de chômage dans de nombreux pays et d'une contraction des échanges mondiaux, jusqu'à menacer l'édifice même de la mondialisation, et raviver la tentation du retour aux politiques protectionnistes.

Si la mondialisation contemporaine constitue, selon les grandes institutions internationales, un puissant facteur de croissance, de développement, d'élévation des niveaux de vie et d'éradication de la pauvreté, elle demeure l'objet d'âpres débats qui opposent les partisans des vertus supposées du libre-échange mondial (baisses de prix, accès à une grande variété de biens et services pour le consommateur, progrès technologiques), aux analystes critiques qui mettent l'accent sur les déséquilibres économiques et sociaux qu'elle entraîne dans son sillage (délocalisations, insécurité professionnelle,

instabilité financière et dégâts environnementaux). Si les premiers insistent sur les bienfaits de la concurrence internationale et le gain mutuel à l'échange, les seconds dénoncent la toute-puissance des marchés, le déchaînement des intérêts privés, les destructions d'emplois et les fractures économiques, sociales et territoriales que sa dynamique est susceptible d'engendrer.

L'ouvrage s'articule ainsi autour de cinq grandes parties :

- la ***première partie*** présente la dynamique de la mondialisation économique dans une perspective historique : il s'agit d'un processus ancien caractérisé par plusieurs phases d'intensification des échanges et de réduction des barrières douanières, mais non linéaire, car émaillé par des périodes où les nations instaurent de solides barrières protectionnistes ; jusqu'à façonner aujourd'hui une économie globalisée, avec son cadre concurrentiel et institutionnel, et marqué par l'émergence de nouvelles puissances économiques, et globalement maintenu malgré la crise entamée en 2007 ;
- la ***seconde partie*** expose le socle scientifique de la mondialisation, avec les théories économiques qui justifient le jeu du libre-échange et de la spécialisation internationale, mais aussi celles qui insistent sur les effets déstabilisants de l'ouverture et légitiment une certaine dose de protectionnisme, ou d'inflexion pragmatique de la politique commerciale ; la mondialisation doit également faire face à ses adversaires résolus dans le champ scientifique et politique, avec les courants de pensée radicalement critiques du « néolibéralisme » et de l'extension du capitalisme à l'échelle mondiale ;
- la ***troisième partie*** décline toutes les dimensions de la mondialisation contemporaine, caractérisée par l'interaction de trois grands aspects qui font système : la dynamique des échanges internationaux de biens et services ; la fragmentation internationale des processus productifs et la montée en puissance de firmes globales ; l'unification des marchés de capitaux dans le cadre de la globalisation financière ;
- la ***quatrième partie*** évoque l'impact de la mondialisation sur les facteurs de production, tant sur le marché du travail qu'en matière d'allocation internationale de l'épargne, dans un univers de forte mobilité du capital ; la mondialisation exerce une influence décisive

sur l'évolution des inégalités économiques dans un monde ouvert aux opportunités d'investissement et de placement du capital, et où la rémunération du travail qualifié récompense sa rareté ; la mondialisation renouvelle également les conditions de l'intervention publique, à la fois sur le plan de la régulation conjoncturelle, mais aussi en termes de politique de compétitivité axée sur l'attractivité du territoire ;

- enfin, la *cinquième partie* analyse les acquis et trace les perspectives d'une gouvernance politique de la mondialisation face aux risques globaux (économiques, financiers, sanitaires, écologiques), qui nécessitent le renforcement de la coopération internationale pour préserver les biens publics mondiaux.

Sommaire

Présentation

1

La dynamique de la mondialisation contemporaine

Chapitre 1 – Le cadre institutionnel et concurrentiel de la mondialisation

1 – La genèse de la mondialisation : une tendance ancienne

- *La « première mondialisation » : l'essor des échanges commerciaux*
- *La « première mondialisation » : la mondialisation du capital*

2 – L'institutionnalisation de la mondialisation

- *Les leçons de l'échec du retour au protectionnisme*
- *Le choix de la promotion du libre-échange après 1945*
- *L'émergence des grandes institutions de la mondialisation*
- *L'organisation mondiale du commerce (OMC)*

3 – L'architecture de la mondialisation contemporaine : quelques faits stylisés

- *Une internationalisation croissante de l'économie : l'essor des investissements directs étrangers (IDE) des firmes multinationales*
- *Une polarisation des flux d'échanges : le commerce « triadique »*
- *Les blocs commerciaux : une régionalisation des échanges*

Chapitre 2 – La nouvelle géographie de l'économie mondiale : « l'âge d'or » des pays émergents

1 – Le déclin relatif des pays développés et l'éveil du monde asiatique

- *La « Grande convergence » : un retournement historique*
- *Pays émergents et recomposition de l'économie mondiale*

2 – La Chine dans la mondialisation : potentialités et déséquilibres

- *Le décollage de la Chine*
- *Les incertitudes sur la croissance chinoise*
- *Les paiements internationaux : un équilibre sino-américain*

3 – Le continent africain comme prochain territoire de la mondialisation ?

- *L'insertion des pays africains dans la mondialisation*
- *Les moteurs internes et externes de la croissance africaine*

Chapitre 3 – Déséquilibres, rapports de force et montée des interdépendances

1 – Mondialisation et propagation des chocs

- *L'ouverture internationale*
- *L'effet de contagion par le commerce mondial : l'exemple de la crise de 2008*
- *Le commerce mondial en 2014 selon l'OMC : incertitudes et lente sortie de crise*

2 – Le spectre de la « guerre des monnaies »

- *Taux de change et compétitivité dans la mondialisation*
- *Vers une guerre des monnaies ?*

3 – L'impératif de compétitivité dans la concurrence mondiale

- *Les exigences d'un capitalisme globalisé*
- *Stratégies de localisation des firmes et attractivité des territoires*

Chapitre 4 – Le retour des bulles spéculatives et des crises financières

1 – La crise des subprimes de 2007 : une crise de la globalisation financière

- *L'éclatement des bulles financières*
- *Le rationnement du crédit*

2 – De la crise financière américaine à la « Grande Récession »

- *Les défaillances de la finance moderne*
- *De la crise des marchés financiers à la récession*

3 – Une régulation financière internationale inachevée

- *Les modestes avancées de la régulation financière depuis la crise*
- *La réglementation des activités bancaires : une question complexe*

2

Le socle théorique de la mondialisation : Fractures et controverses

Chapitre 5 – La mondialisation libérale : avantages comparatifs et gains mutuels à l'échange international

1 – L'héritage classique contre le mercantilisme : les gains de l'ouverture

- *La théorie des avantages absolus selon Adam Smith*
- *La théorie des avantages comparatifs : le modèle de David Ricardo*
- *Les bienfaits du libre-échange et du « laisser-faire »*

2 – Le plaidoyer néoclassique pour le libre-échange et la spécialisation internationale

- *La théorie néoclassique du commerce international : les dotations initiales factorielles*
- *Les avantages cumulatifs de l'échange international*

3 – Les nouvelles théories du commerce international : un État « stratège » ?

- *La théorie moderne du commerce international : l'apport de Paul Krugman*
- *Les politiques commerciales stratégiques*
- *Les coûts économiques et sociaux du libre-échange*

Chapitre 6 – Les analyses théoriques du protectionnisme

1 – Le protectionnisme éducateur des industries dans l'enfance

- *Une critique du libre-échange au sens de Ricardo*
- *Friedrich List : « Le protectionnisme est notre voie, le libre-échange est notre but »*

2 – Les avantages théoriques de l'arsenal protectionniste

- *La permanence du protectionnisme dans l'histoire économique*
- *Le regain du « néoprotectionnisme »*
- *L'actualité du protectionnisme : une mondialisation inachevée*
- *Les partisans de la « démondialisation »*

3 – Les risques des politiques protectionnistes

- *Le protectionnisme peut s'avérer économiquement contre-productif*

- *Le protectionnisme peut aggraver la crise dans les pays développés*
- *Le protectionnisme pourrait freiner la croissance des pays émergents*
- *Le protectionnisme peut aller contre l'intérêt général*

Chapitre 7 – Les approches critiques de la mondialisation

1 – La mondialisation comme stade suprême du capitalisme : la tradition marxiste

- *La mondialisation : un impérialisme capitaliste*
- *La mondialisation accroît l'instabilité du système capitaliste*

2 – La mondialisation inégale et les théories critiques du développement

- *La théorie de la dépendance*
- *Échange inégal et retard de développement*

3 – La critique radicale de la mondialisation « néolibérale »

- *Le triptyque du néolibéralisme : financiarisation, déréglementation, mondialisation*
- *L'alter mondialisme : mondialisation du capitalisme, mondialisation des luttes ?*

3

La mondialisation comme phénomène multidimensionnel

Chapitre 8 – L'ouverture commerciale : l'échange international de biens et services

1 – Une accélération des échanges internationaux après 1945

Une accélération continue des échanges commerciaux

Les effets du commerce international sur les stratégies des firmes et la croissance

2 – Les incertitudes commerciales des années 1970

Les chocs pétroliers et les désordres monétaires

Un commerce mondial toujours dynamique malgré une conjoncture instable

Une constante progression des échanges

3 – Les tendances récentes du commerce mondial

La révolution des TIC et la baisse des coûts de communication

Les transformations de la division internationale du travail (D.I.T)

L'essor du commerce des services

Chapitre 9 – La fragmentation des chaînes de valeur et la globalisation de la production

1 – L'essor des investissements directs à l'étranger (IDE)

L'importance des IDE dans la mondialisation de l'économie

La montée en puissance des flux d'IDE depuis 1945

2 – Les stratégies des firmes multinationales et la fragmentation des systèmes productifs

L'essor des firmes multinationales : la mondialisation de la production

L'émergence de firmes multinationales globales

La fragmentation internationale des processus productifs

Les FMN conservent néanmoins une forte dimension nationale

3 – Les firmes globales en quête des avantages compétitifs des territoires

Les stratégies de localisation des firmes globales

Un nouvel impératif pour les politiques publiques : l'attractivité du

territoire

- *La recherche des effets d'agglomération*

Chapitre 10 – La mondialisation des marchés financiers : la finance globalisée

1 – Les fondements de la globalisation financière

- *L'émergence d'une finance globalisée*
- *Une nouvelle étape de la mondialisation*

2 – Les déterminants des crises financières récurrentes

- *Les bulles financières : une constante dans l'histoire du capitalisme*
- *L'origine des crises financières*

3 – L'impact de la globalisation financière sur les acteurs économiques

- *La nouvelle gouvernance des firmes*
- *De nouvelles normes comptables centrées sur la performance financière*
- *Une transformation du rapport salarial*
- *Une action de l'État sous contrainte*

4

La mondialisation de l'inégalité : opportunités et fractures

Chapitre 11 – Mondialisation et marché du travail

1 – La mondialisation et l'emploi

- *Mondialisation, désindustrialisation et délocalisations*
-

Une responsabilité de la mondialisation à nuancer

- *La mondialisation accélère les réallocations d'emplois dans l'économie*

2 – Mondialisation et réouverture des inégalités salariales

- *Ouverture internationale et rémunérations du travail*
- *Les enseignements de la théorie économique*

3 – Mondialisation et capital humain

- *Investissement en capital humain et compétitivité*
- *Mondialisation, capital humain et économie de la connaissance*

Chapitre 12 – La mondialisation du capital et les nouvelles fractures économiques

1 – Mondialisation et allocation internationale de l'épargne

- *La globalisation financière établit un nouvel équilibre épargne/ investissement*
- *Convergence des niveaux de vie ou instabilité financière accrue ?*

2 – Mondialisation et dynamique des inégalités économiques

- *Une baisse de l'inégalité à l'échelle mondiale*
- *Une réouverture des inégalités internes aux nations*

3 – Mondialisation, concurrence fiscale et paradis fiscaux

- *Une intensification de la concurrence fiscale*
- *Les « paradis fiscaux » dans la mondialisation*

Chapitre 13 – L'État dans la mondialisation : des choix publics sous contraintes

1 – Les politiques monétaires en économie ouverte

- *Le dilemme de la politique monétaire*
- *La politique monétaire face à la crise*

2 – Les contraintes commerciales et financières sur la politique budgétaire

- *Les freins à la politique budgétaire de relance dans la mondialisation*
- *En économie ouverte, l'action budgétaire de l'État reste décisive*

3 – L'action publique face au dilemme de la mondialisation

- *Le triangle d'incompatibilité de Dani Rodrik*
- *La mondialisation économique n'a pas éliminé la diversité des économies de marché*

5

Vers une politique de la mondialisation ?

Chapitre 14 – Mondialisation et environnement

1 – La raréfaction des ressources naturelles et l'enjeu énergétique

- *La croissance mondiale face à la raréfaction des ressources*
- *La montée des tensions autour du contrôle des ressources naturelles*

2 – La dégradation de l'environnement : quelle responsabilité de la mondialisation ?

- *La mondialisation partiellement responsable de la dégradation de l'environnement*
- *La mondialisation peut aussi contribuer à atténuer les dégâts environnementaux*

3 – Les difficultés de la gouvernance environnementale mondiale

- *Le risque de dumping environnemental dans la mondialisation*
 - *Vers une gouvernance environnementale mondiale ?*
-

Chapitre 15 – La gouvernance de la mondialisation

1 – Quelle gouvernance mondiale ?

- *Gouverner sans gouvernement*
- *Une mosaïque de régulations internationales*

2 – Une crise de la gouvernance : quelle politique de la mondialisation ?

- *Une gouvernance mondiale introuvable*
- *Les critiques de la gouvernance mondiale*

3 – L'insertion de la France dans la mondialisation

- *Un pays ouvert sur la mondialisation*
- *Les fragilités structurelles de la France dans la mondialisation*

Bibliographie

Partie 1

La dynamique de la mondialisation contemporaine

Chapitre 1

Le cadre institutionnel et concurrentiel de la mondialisation

Chapitre 2

La nouvelle géographie de l'économie mondiale : « l'âge d'or » des pays émergents

Chapitre 3

Déséquilibres, rapports de force et montée des interdépendances

Chapitre 4

Le retour des bulles spéculatives et des crises financières

Chapitre

1 *Le cadre institutionnel et concurrentiel de la mondialisation*

1

La genèse de la mondialisation : une tendance ancienne

La « première mondialisation » : l'essor des échanges commerciaux

La mondialisation n'est pas un phénomène nouveau : dès l'Antiquité puis au Moyen âge, les cités marchandes échangent entre elles, à travers toute l'Europe, autour de la Méditerranée, dans l'Océan Indien et avec l'Afrique. Même au sens le plus large, la mondialisation économique n'a pas été un processus historique linéaire. Elle a connu des accélérations, mais aussi des ralentissements et parfois des interruptions brutales. La découverte de l'Amérique (1492) et le premier tour du monde (1522) ont encore accéléré les échanges. La période de la fin du xix^e siècle jusqu'à la Première Guerre mondiale a été marquée par une accélération des échanges internationaux : cette première véritable phase de mondialisation correspond aux vagues d'innovations de la Révolution industrielle (textile,

charbon puis automobile, sidérurgie, métallurgie, électricité) et à la réduction des contraintes tarifaires et des barrières aux échanges commerciaux.

Les gains de productivité et l'accroissement des capacités de production ont permis des baisses de prix favorables à l'exportation, et les importations de biens ont progressé dans les secteurs moteurs de l'industrialisation. Surtout, les innovations technologiques ont permis une *diminution des coûts de transport et de communication* (outre une intensification des flux migratoires), avec l'installation du câble transatlantique en 1860, la machine à vapeur, l'essor du transport fluvial, ferroviaire et maritime (le prix du fret maritime est divisé par sept), tandis que l'institution d'une *économie de marché* a ouvert de nombreuses économies locales à la concurrence mondiale. Les *flux migratoires* s'intensifient dans des proportions spectaculaires : au cours du xix^e siècle, 60 millions d'Européens ont émigré vers les autres continents, ce qui correspond à un mouvement de population sans précédent.

La *coopération politique internationale* progresse : l'accord de libre-échange franco-britannique signé le 23 janvier 1860 a constitué un signe politique fort, même si le tarif Méline, voté par le Parlement français en 1892, a marqué la fin de l'engagement de la France en faveur du libre-échange. Néanmoins, en 1913, les exportations représentent en moyenne 14 % du PNB des nations européennes, alors qu'elles n'en représentaient que moins de 5 % en 1830, et les flux d'échanges concernent des pays au niveau de développement proche qui s'échangent des biens similaires. De 1830 à 1914, le volume des échanges mondiaux a été multiplié par 20. Entre 1850 et 1880, le commerce mondial a été multiplié par 3, puis encore par 3 de 1880 à 1913. L'Europe est pourtant déjà confrontée à la concurrence asiatique avec l'émergence du Japon et surtout l'essor industriel des États-Unis : elle exporte surtout des produits manufacturés et importe surtout des produits primaires.

Composition des échanges internationaux en 1913 (en %)

Poids dans les exportations mondiales
Commerce avec les

pays développés	
Part des exportations de biens manufacturés dans les exportations totales	
Part des exportations de biens manufacturés vers les pays industrialisés dans les exportations manufacturées	
Poids dans le PIB mondial en 1913	
Poids dans la population mondiale en 1913	
Royaume-Uni	
22,8	
37,9	
76,6	
31,8	

8,2	
2,6	
France	
12,1	
68,2	
57,9	
63,8	
5,3	
2,3	
Allemagne	
21,4	
53,4	
71,7	
53,5	
9,7	
3,6	
Autres pays européens	
15,0	
70,3	
49,4	
62,0	
9,8	
6,1	
États- Unis	
22,1	

74,5	
34,1	
63,2	
18,9	
5,5	

Sources : Bairoch P., Victoires et déboires, vol. II, éditions Gallimard (1997), A. Maddison (2003).

La « première mondialisation » : la mondialisation du capital

À la fin du xix^e siècle et jusqu'en 1914, le mouvement d'internationalisation de l'économie, tant au niveau des biens que des capitaux, a été aussi important que dans la phase de mondialisation entamée dans les années 1980. *L'intégration financière* a progressé considérablement : dans la seconde moitié du xix^e siècle, la Grande-Bretagne et la France, sont, en 1913, les principaux exportateurs de capitaux, et les États-Unis et la Russie représentent les principaux bénéficiaires. En ce qui concerne la France, si 40 % de la richesse mobilière était déjà constituée de capitaux, près de la moitié était placée à l'étranger avant 1914 (particulièrement en Russie, dans l'Empire Ottoman et en Amérique Latine). Les investissements directs à l'étranger se développent et de nombreuses entreprises anglaises (Dunlop, Unilever), allemandes (Siemens, Bosch, Daimler-Benz), françaises (Saint-Gobain) et suisses (Nestlé), sont déjà implantées à l'étranger. En 1913, le stock d'investissements directs à l'étranger des pays d'Europe Occidentale représente 20-22 % du PIB, soit un niveau seulement rejoint dans les années 1990. En 1850, la Grande Bretagne est en position de leadership sur le plan industriel commercial et financier.

Selon Suzanne Berger (*Notre première mondialisation*, Seuil, 2003), cette période se caractérise par une série de mutations décisives dans l'économie internationale qui tendent à créer un seul marché mondial pour les biens et services, le travail et le capital (accords de libre-échange, système d'étalon-or à même de réduire les incertitudes sur la volatilité des taux de change, législations sur les sociétés anonymes à responsabilité limitée pour favoriser les investissements).

Pour autant, cette « première mondialisation », marquée par l'ouverture commerciale et la forte mobilité des capitaux, n'a pas empêché la constitution *de modèles nationaux différents* dans le monde, en termes de niveau d'intervention de l'État et de redistribution des richesses, grâce à une fiscalité correctrice des inégalités et un système de protection sociale en construction.

2

L'institutionnalisation de la mondialisation

Les leçons de l'échec du retour au protectionnisme

Les deux guerres mondiales ont donné un coup d'arrêt brutal au commerce international : entre 1913 et 1950, on assiste à une quasi-stagnation des échanges internationaux qui progressent moins vite que la production mondiale. Avant la Première Guerre mondiale, le total des actifs détenus dans le monde par des investisseurs étrangers représente 17,5 % du PIB de la planète : en 1945, cette proportion n'est plus que de 4,5 %. La baisse du volume des échanges a ainsi débuté avec la Première Guerre mondiale et la crise de 1929. Pour protéger leur économie, les pays européens ont mené des *politiques protectionnistes* (on a pu évoquer « *l'égoïsme sacré des nations* ») pour freiner leurs importations, dégager un excédent commercial, et « exporter » leur chômage vers les concurrents étrangers (majoration des droits de douane, contingentement des importations, contrôle des changes, dépréciation des monnaies).

Mais leurs voisins ont adopté ce même type de mesures dites « *mercantilistes* » en guise de représailles commerciales : l'effet multiplicateur a joué alors à la baisse pour freiner l'activité économique. Le protectionnisme et la contraction des échanges ont entraîné alors le déclin de l'Europe occidentale dans le commerce mondial : elle ne représente plus que 35 % du commerce mondial en 1948, contre 50 % en 1900 et 70 % en 1850. Le commerce intra-européen passe lui-même de 40 % du commerce mondial en 1913 à 30 % en 1940. Entre 1929 et 1933, les échanges internationaux sont divisés par trois. De même les États-Unis, durement frappés par la crise, adoptent un système de protection

avec les tarifs Hawley-Smoot, qui concernent la plupart des produits industriels importés, avec pour conséquence de doubler leurs prix sur le sol américain.

Le souvenir de cette période des années 1930, lorsque le retour au protectionnisme et la forte chute du commerce mondial ont aggravé la « Grande Dépression », a pesé lourd en 2009, lorsque les nations du G20 ont décidé la poursuite de la mondialisation économique malgré la crise.

Le choix de la promotion du libre-échange après 1945

Au sortir de la Seconde Guerre mondiale, la situation des économies capitalistes industrialisées demeure très contrastée. Si les États-Unis ont amorcé une phase de croissance économique durant la guerre, notamment grâce à la mobilisation du complexe militaro-industriel, qui leur a permis de sortir de la « Grande Dépression » des années 1930, l'Europe occidentale a été ravagée par de nombreuses destructions sur son territoire. Arsenal des démocraties et relativement peu touchée par les bombardements, les États-Unis représentent, en 1945, la moitié du PIB mondial et disposent de 80 % du stock d'or mondial, et se trouvent dans la situation de devoir fournir aux Alliés européens une aide technique, financière, sous la forme du Plan Marshall, aide massive versée à partir de 1947 qui va permettre à ces derniers de financer des importations, principalement en provenance des États-Unis.

Le principe de coopération économique est réaffirmé à l'échelle internationale lors de la Conférence tenue à **Bretton Woods** en juillet 1944, une station climatique du Nord Est des États-Unis, avec pour ambition de reconstruire le système monétaire international sur des bases nouvelles. C'est à l'occasion de cette conférence que sont créés le Fonds Monétaire International (FMI) et la Banque mondiale. À Bretton Woods, le nouveau *système monétaire international* consacre le leadership des États-Unis et du dollar (et le déclin de l'Angleterre et de sa monnaie la livre sterling) : le billet vert devient la monnaie de référence d'un système de changes fixe (admettant une faible marge de fluctuation de + ou - 1 %), et la clé de voûte du système est la parité du dollar par rapport à l'or.

Les États-Unis détiennent alors plus des deux tiers du stock d'or mondial et la parité est fixée à 35 dollars l'once d'or.

L'émergence des grandes institutions de la mondialisation

Pour contrôler et gérer ce système monétaire international a été créé le **Fonds monétaire international (FMI)** qui est une institution en charge de gérer les dépôts et de faire respecter un code de bonne conduite monétaire. La seconde institution, la **Banque mondiale**, a pour but d'aider à la reconstruction en Europe, tandis qu'elle s'orientera par la suite vers le financement du développement des anciens pays colonisés qui accèdent à l'indépendance. Ses prêts sont conditionnés par la rentabilité des investissements. La coopération internationale se déploie également avec la Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD), et l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (AGETAC ou *General Agreement on tariffs and trade*, GATT) censé **promouvoir le libre-échange** et la réduction des barrières douanières entre les nations. Si la baisse des barrières tarifaires a été notable, certains grands pays comme les États-Unis et le Japon ont toutefois maintenu un taux d'ouverture de leurs économies relativement faible jusqu'à aujourd'hui.

Néanmoins, durant les « Trente Glorieuses » (1945-1973), le commerce international a progressé à un rythme supérieur à la croissance du PIB mondial sur la période 1959-1980 (7,8 % de croissance annuelle moyenne pour les échanges internationaux de biens et services et 4,8 % pour le PIB mondial). Dans le même temps, le **taux d'ouverture** des économies s'est accru dans de nombreux pays industriels : il est passé ainsi pour les États-Unis de 4,8 % en 1960 à 10,5 % en 1980, de 17,8 % à 20,2 % en Allemagne, et de 13,3 % à 22,1 % en France sur la même période. Toutefois, certaines années, le volume du commerce mondial a diminué, comme en 2001 et surtout en 2009, année où le volume des exportations a baissé de 12 % d'après l'OMC, alors que la progression a été de 14 % l'année suivante, en 2010. L'ampleur de ces fluctuations s'explique notamment par l'importance prise par le **commerce intra-firme**, qui multiplie les échanges internationaux avant la production d'un bien final.

L'organisation mondiale du commerce (OMC)

Le ralentissement économique et la rupture de la croissance après les deux

chocs pétroliers (1974, 1979) n'ont pas entravé la progression du commerce international, même si le libre-échange mondial ne s'est pas imposé sans partage, puisque des blocs commerciaux régionaux se constituent progressivement.

Créée en 1995, l'Organisation Mondiale du Commerce (qui remplace le GATT) est à la fois le garant des accords commerciaux et le cadre dans lequel ces accords se négocient entre ses membres. Cette nouvelle institution compte, en 2013, 159 membres (soit plus de 90 % des échanges internationaux), ce qui rend son fonctionnement complexe. L'OMC est dirigée par une conférence ministérielle qui comprend tous les pays membres et se réunit au moins tous les deux ans. Hors de ces sessions, le Conseil général de l'OMC exerce les fonctions de la conférence ministérielle. Ce dernier assure la gestion courante de l'organisation et remplit aussi les rôles d'organe de règlement des différends et d'organe d'examen des politiques commerciales.

Trois autres conseils relèvent du Conseil général : le Conseil du commerce des marchandises ; le Conseil des aspects des droits de la propriété industrielle qui touchent au commerce ; le Conseil du commerce des services ; enfin le secrétariat qui n'a pas de pouvoir décisionnel, donne des appuis techniques aux différents conseils. Il fournit également les informations de l'OMC à l'opinion publique et analyse l'évolution du commerce mondial.

L'ambition de l'OMC est de promouvoir la *libéralisation du commerce international* et d'édifier un *cadre législatif commun* (notamment dans le domaine de la propriété intellectuelle et des brevets). Ces règles cherchent à promouvoir la non-discrimination, la transparence et la prévisibilité dans la conduite des politiques commerciales.

L'OMC a aussi pour rôle d'assurer la primauté du droit international et de sanctionner les éventuels comportements déloyaux de la part des États membres : cette institution sert ainsi de cadre aux relations économiques internationales et de tribunal pour les contentieux commerciaux avec *l'Organe de règlement des différends (ORD)*.

Malgré la mondialisation, les contentieux se sont multipliés entre les États-Unis et le Japon durant les années 1980 (dans le secteur de l'automobile), comme d'ailleurs entre les États-Unis et l'Union européenne (guerre de la banane, OGM, systèmes de soutien à l'agriculture, aéronautique civile avec le duel Airbus-Boeing, sidérurgie).

Entamé en 2001, le *cycle de négociations multilatérales de Doha* sur l'agriculture et les services visait à mettre la libéralisation des échanges au service du développement des pays pauvres. À ce titre, les pays développés étaient censés réduire le soutien à leur secteur agricole qui pénalise les pays du Sud, même si les négociations ont achoppé sur ce dossier en 2007, puis ont à nouveau échoué en 2014 à *Bali* à la suite du refus de l'Inde de signer les accords sur le libre-échange.

3

L'architecture de la mondialisation contemporaine : quelques faits stylisés

Une internationalisation croissante de l'économie : l'essor des investissements directs étrangers (IDE) des firmes multinationales

Les investissements directs étrangers (IDE) ont pris depuis les années 1970 une ampleur exceptionnelle. Les flux mondiaux d'IDE sont passés de moins de 10 milliards de dollars par an en 1970 à presque 2 000 milliards de dollars avant la crise des *subprimes* de 2007.

L'essentiel de ces flux d'IDE provient des firmes multinationales qui désirent développer leur activité dans d'autres pays, en particulier vers les économies émergentes, pour tirer parti des bas coûts salariaux de ces pays en y *délocalisant* la production, ou certains segments de la chaîne de production, pour desservir les marchés extérieurs, mais aussi afin de satisfaire la demande intérieure, ce qui nécessite d'être proche du marché, afin de se positionner au mieux pour répondre aux exigences des consommateurs en termes de prix, de qualité, de variété. Par ailleurs, les firmes multinationales occidentales sont à l'origine de puissants *transferts de technologie* vers les pays émergents (voir Partie 3, chapitres 8 et 9).

Cette croissance très forte des volumes d'IDE s'accompagne d'un bouleversement de ces flux : les pays d'Europe occidentale, le Japon et à partir des années 1990, les pays émergents d'Asie, deviennent à leur tour

des exportateurs majeurs de capitaux.

En 2013, les États-Unis constituent toujours le premier pays d'accueil des IDE, mais aussi le premier pays investisseur. Pourtant la part des pays émergents (Asie notamment) progresse continûment dans les flux mondiaux d'IDE : ils accueillent aujourd'hui 50 % des flux d'IDE et sont à l'origine de 20 % d'entre eux.

Une polarisation des flux d'échanges : le commerce « triadique »

Par ailleurs, les flux d'échanges sont modifiés : à partir des années 1960, l'Europe de l'Ouest constitue la principale zone commerciale dans le monde (la libéralisation du marché intérieur européen à partir des années 1950 dynamise les échanges). Les pays du « tiers-monde » se retrouvent alors dominés et se considèrent comme victimes d'un « échange inégal » (hormis la réussite des Nouveaux Pays industriels d'Asie du Sud Est), puisque le gain à l'échange international a été inégalement réparti. Leurs économies se retrouvent très dépendantes des marchés de produits de base et de l'évolution des prix souvent fixés aux États-Unis, tandis que l'espace commercial mondial se structure en une « **triade économique et financière** » (États-Unis, Europe, Japon) avec l'émergence progressive du Japon qui se hisse au rang de grande puissance économique. Le commerce intra-triadique représente plus des deux tiers du commerce mondial et on constate que l'Asie a vu sa part fortement progresser à partir des années 1980. Ainsi, les échanges intra-régionaux représentent 70 % du commerce total de l'Union européenne.

La **structure du commerce mondial** elle-même est modifiée : les échanges de produits manufacturés enregistrent une croissance nettement plus forte que les échanges de produits miniers ou agricoles, tandis que **l'internationalisation des services** continue de progresser à un rythme rapide (banques, finance, tourisme, transports).

Par ailleurs, le commerce international est de plus en plus un commerce entre économies semblables tandis que se développe un **commerce intra-branche** de produits similaires.

Les blocs commerciaux : une régionalisation des échanges

La mondialisation n'a pas entraîné le triomphe du libre-échange généralisé mais plutôt la constitution de blocs commerciaux régionaux : la régionalisation de l'économie mondiale se traduit par le développement de ***solidarités commerciales, financières, monétaires***, ainsi que politiques et culturelles entre des États nations voisins ou proches par leur niveau de vie, leurs orientations, leurs intérêts.

On constate une certaine ***polarisation des échanges*** au sein de l'Union européenne, de l'Asie et de l'Amérique du Nord, favorisée par les premiers accords commerciaux régionaux comme le traité de Rome de 1957, ou encore l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) entre les États-Unis, le Canada et le Mexique, entré en vigueur en 1994. Il s'agit d'accords de libéralisation des échanges entre des pays proches d'un point de vue culturel et géographique, et qui partagent une histoire commune.

À partir du 1^{er} janvier 1995, une union douanière a vu le jour entre l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay : le MERCOSUR. En Asie, le Brunei, l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, Singapour, la Thaïlande et le Vietnam ont signé en 1991 un accord de libre-échange de l'Association des pays du Sud-Est asiatique (ASEAN).

Par ailleurs l'entrée de la Chine à l'OMC en 2001 et l'importance croissante de ce pays dans les échanges mondiaux (premier pays exportateur depuis 2009) a intensifié le mouvement de régionalisation des échanges des pays d'Asie. Au niveau mondial, en 2012, le commerce intra-régional (54 %) dépasse nettement les flux inter-régionaux (42 %).

En 1961, l'économiste hongrois Bela Balassa a proposé une typologie des formes d'intégration régionale :

- la première étape est la ***zone de libre-échange*** dans laquelle sont abolis les tarifs douaniers entre les pays signataires (c'est le cas de l'AELE en Europe), ces pays gardant la maîtrise de leur politique douanière vis-à-vis des pays tiers ;
- la deuxième étape est ***l'union douanière*** qui ajoute à la précédente un tarif extérieur commun vis-à-vis des pays tiers ;
- le ***marché commun*** et le marché unique sont l'étape suivante : l'union douanière permet une libre circulation des facteurs de production (travail, capital) comme le sera le marché unique européen à partir de

1990 ;

- la quatrième étape est celle de *l'Union économique et monétaire* qui est un marché commun accompagné d'une harmonisation des politiques macro-économiques (et sociales) avec fixation des parités de change (« irrévocablement fixes ») ou circulation d'une monnaie unique (c'est l'Union européenne actuelle) ;
- la dernière étape est celle de l'unification des politiques économiques mais également celles qui concernent les affaires étrangères et la défense sous la forme d'une *union politique*.

La régionalisation des échanges est-elle compatible avec la mondialisation ? Les effets de ces accords commerciaux régionaux sur les flux d'échanges sont contrastés, comme l'a montré l'économiste Jacob Viner en 1950 :

- ils sont à l'origine d'une *création de trafic* (*trade creating*) entre les pays partenaires grâce à la libéralisation des échanges et l'apparition d'opportunités nouvelles pour augmenter l'emploi et le bien-être ;
- mais ils peuvent aussi générer, par les accords préférentiels entre les membres, un *détournement de trafic* (*trade diverting*) entre la zone commerciale et le reste du monde, d'autant que l'union régionale, avec l'instauration d'un tarif douanier commun, se coupe de l'importation de biens à moindres coûts en provenance de pays plus compétitifs.

Les différents degrés d'intégration régionale

Type de zone
Nature de la zone
Exemples de zone
Zone de libre-échange
Baisse ou annulation des barrières tarifaires et non tarifaires dans la zone
ALENA, ASEAN, AELE en Europe dans les années 1960
Union douanière

Zone de libre-échange
et mise en place d'une
politique commerciale
commune par rapport
au reste du monde et
partage des recettes
douanières

Pacte andin

Marché commun

Union douanière et
libre circulation des
facteurs de production

MERCOSUR

Union économique

Marché commun et
intégration des
politiques
économiques

Union européenne

Intégration économique totale

Union économique et
intégration des
politiques fiscales
et sociales

États-Unis, Suisse

La grande majorité des échanges a donc eu lieu entre pays ayant des *dotations factorielles initiales proches*. Jusqu'aux années 1990, les pays du Sud échangeaient essentiellement avec les pays du Nord, mais cette spécialisation a évolué puisque les échanges entre les pays du Sud ont eu tendance à se diversifier (depuis 1990 le commerce Sud-Sud a progressé deux fois plus vite que le commerce mondial).

Chapitre

2 *La nouvelle géographie de l'économie mondiale : « l'âge d'or » des pays émergents*

1

Le déclin relatif des pays développés et l'éveil du monde asiatique

La « Grande convergence » : un retournement historique

En 2012, la part des pays émergents dans le PIB mondial a franchi la barre symbolique des 50 %, et les projections réalisées montrent que cette dynamique de *rattrapage économique* va se poursuivre. À partir des années 1980, l'accélération des échanges internationaux, la révolution des technologies de l'information, et la libéralisation des mouvements de capitaux ont offert aux pays en développement de nouvelles opportunités pour s'insérer dans l'économie mondiale.

Les grands pays émergents comme les **BRICS** (un acronyme désignant le

Brésil, la Russie, l'Inde, la Chine et l'Afrique du Sud) sont devenus des pôles de croissance globale et ont contribué pour un tiers à l'augmentation de la production mondiale depuis 2000.

Depuis la crise de 2008, les écarts de croissance entre les pays développés et les BRICS se sont creusés : si ces pays étaient peu exposés à la crise des *subprimes*, ils ont été affectés par le retrait des capitaux internationaux et par le ralentissement de la demande mondiale, responsable d'une contraction du commerce international. C'est la raison pour laquelle ils ont mis en œuvre des politiques monétaires et fiscales de soutien à la demande globale, et leur croissance a rebondi à partir de 2010 et 2011.

L'émergence des BRICS bouleverse la hiérarchie mondiale et remet en cause la domination des pays avancés. Si l'historien de l'économie Kenneth Pomeranz évoquait une « *grande divergence* » au xix^e siècle, avec le décollage industriel de l'Europe occidentale surclassant de nombreuses nations (dont la Chine), on peut évoquer aujourd'hui un grand tournant historique, une « *grande convergence* », avec une croissance du PIB par tête des grands pays émergents en moyenne deux fois plus rapide que celle des pays avancés. Pourtant, les écarts de richesse par habitant demeurent très importants et la situation interne des BRICS et des autres pays émergents (Mexique, Turquie, Argentine) reste très hétérogène.

Les BRICS couvrent aujourd'hui un large spectre des productions mondiales (produits manufacturés, matières premières, produits agricoles, services) et ils ont réalisé d'importants efforts d'accumulation des différents capitaux (capital physique, humain, naturel) qui soutient aujourd'hui leur rattrapage économique.

Pays émergents et recomposition de l'économie mondiale

Une des manifestations les plus spectaculaires du succès des BRICS a été leur progression dans le commerce international de biens et, dans une moindre mesure, de services : en dix ans leur part a doublé dans le commerce mondial.

Dans les années 1990, les mutations de l'environnement international ont offert aux économies émergentes de nouvelles opportunités : la libéralisation des échanges internationaux et la révolution des technologies de l'information et de la communication (TIC) leur ont

permis de s'insérer dans une division du travail de plus en plus fine, grâce à la spécialisation sur des segments de la chaîne de valeur intensifs en travail, où ils ont des avantages comparatifs en termes de coûts et de taille (opérations d'assemblage et de sous-traitance).

L'exemple des BRICS montre que l'insertion dans les échanges mondiaux peut constituer un puissant levier de la politique du développement, d'autant que ces nations ont également construit des avantages comparatifs dans les productions intensives en capital et en travail qualifié, avec l'informatique, les TIC et l'industrie pharmaceutique (Inde), ou le secteur aéronautique (Brésil).

Les projections réalisées indiquent que les BRICS devraient à l'avenir peser de plus en plus lourd dans les transformations de l'économie mondiale : à mesure que leur poids économique va converger vers leur poids démographique, leur croissance économique exercera des *pressions fortes sur la demande mondiale d'énergie, de matières premières, de produits alimentaires et de terres agricoles*. Par ailleurs, l'entrée des BRICS dans la compétition internationale et la croissance de leur population d'âge actif a entraîné une forte augmentation de la force de travail globale, et, conjugué au progrès technique, exercé de fortes pressions à la baisse sur la rémunération des travailleurs les moins qualifiés à l'échelle mondiale (et au sein des BRICS eux-mêmes). Si cet effet devrait à terme s'estomper avec une certaine *convergence des coûts salariaux*, la concurrence des BRICS se fera nettement ressentir dans certains secteurs de l'industrie des pays avancés.

À long terme, la croissance des BRICS devrait être tirée par l'essor de leurs classes moyennes, avec l'urbanisation, l'augmentation des salaires et les progrès de la protection sociale, qui devraient accroître le pouvoir d'achat de ces nouvelles catégories sociales, et stimuler la consommation des ménages sur le marché intérieur.

L'adoption par les BRICS des modes de consommation des pays avancés posera d'ailleurs de redoutables questions quant à la *soutenabilité du développement* face aux enjeux environnementaux et à la flambée des prix des matières premières (voir partie 5, chapitre 14). Les BRICS pourraient revendiquer dans le futur une position dans les institutions internationales plus conforme à leur poids économique, et ont d'ailleurs récemment multiplié les accords de coopération commerciale et financière entre les différents partenaires. Ils ont notamment acté la création d'une Banque de développement Sud-Sud lors du dernier sommet des BRICS en

La Chine dans la mondialisation : potentialités et déséquilibres

Le décollage de la Chine

L'arrivée de la Chine dans la compétition économique mondiale a profondément bouleversé les équilibres : depuis 1978, date de l'accession au pouvoir de Deng Xiaoping après la mort du président Mao, le PIB a décuplé et le volume des exportations a considérablement augmenté (multiplié par 40).

Puissance démographique, la Chine est devenue une véritable puissance économique et commerciale avec des taux de croissance du PIB record situés aux alentours de 10 % en moyenne chaque année, accompagnés d'un taux d'inflation faible et d'un chômage officiellement bas. Le pays a opéré une *spécialisation productive* notamment dans les produits textiles, l'électrique, l'électronique grand public, les jouets et les appareils électroménagers qui inondent les marchés des pays européens et américains.

La transition vers le capitalisme et le marché s'est appuyée sur un volontarisme des autorités politiques : si celles-ci demeurent autoritaires, ce modèle permet à la direction du Parti communiste de piloter le développement économique (légitimation de la recherche du profit) en étouffant les revendications sociales.

La Chine a fait progresser son secteur privé, lequel était négligeable à la fin des années 1970 et représente aujourd'hui un tiers du PIB : la restructuration des entreprises publiques se poursuit et le secteur agricole a également été privatisé. La Chine dispose d'un très important *réservoir de main-d'œuvre* et la politique de l'enfant unique imposée aux familles a permis de contrôler la croissance démographique. Si la Chine ne dispose pas d'infrastructures financières aussi développées que dans les pays riches, elle peut compter sur *l'abondance de l'épargne* et ses *excédents*

commerciaux pour investir et notamment dans ses infrastructures (routes, ponts, voies fluviales). La Chine a su bénéficier également des transferts de technologies permis par les **investissements directs étrangers (IDE)** des pays occidentaux, et l'ouverture internationale (d'abord autour des zones côtières à la fin des années 1970) a permis de doper le commerce international et de faire émerger de puissantes **firmes multinationales**. Deuxième puissance mondiale, la Chine produit aujourd'hui 15,4 % de la richesse mondiale et pourrait dépasser le montant du PIB américain d'ici la fin 2014 selon le FMI, même si son PIB/habitant demeure largement inférieur à celui des États-Unis.

Les incertitudes sur la croissance chinoise

La Chine a ainsi développé depuis longtemps le commerce avec les pays asiatiques et l'Inde, et joue un rôle moteur pour la croissance de la zone. Mais la croissance chinoise comporte de nombreuses **faiblesses** et alimente les **incertitudes** : une faible capacité d'innovation (le pays rattrape les pays avancés dits de la « frontière technologique » par un processus d'imitation), des systèmes financiers encore embryonnaires, des inégalités très fortes (notamment entre les villes et les campagnes) puisque malgré la réduction de la pauvreté, la montée d'une classe moyenne urbanisée et l'enrichissement d'une élite, le niveau de vie moyen reste encore faible.

Par ailleurs, depuis de nombreuses années, les **déséquilibres** entraînés par la croissance chinoise inquiètent de nombreux observateurs, avec une pression sur les ressources minières et la consommation d'énergies, une inquiétude en matière de risques environnementaux engendrés par ce développement accéléré (émission de gaz à effet de serre, dioxyde de carbone, pollution des fleuves, pénurie d'eau en Chine du Nord, etc.), ajoutés aux incertitudes concernant la stabilité politique et la contestation sociale qui pourrait se développer en raison du creusement des inégalités et du dualisme social, avec des aspirations possibles à davantage de démocratie politique. De plus, à partir de 2015, le **dynamisme démographique** devrait s'estomper et la population d'âge actif diminuer, tandis que des goulets d'étranglement et des pénuries de main-d'œuvre pourraient apparaître.

Depuis 2000, les excédents commerciaux de la Chine, liés au dynamisme des exportations, dégagent d'énormes masses de capitaux. S'enclenche

alors ce que certains appellent un « *cycle chinois* » (voir schéma) : les déficits commerciaux américains alimentent les exportations de la Chine qui dégage d'énormes réserves de change (celles-ci ont dépassé 3 300 milliards de dollars en 2012 faisant la Chine le premier détenteur mondial de devises) et les réinvestit dans des achats de bons du Trésor américains. Ce surcroît de liquidités sur les marchés financiers maintient les taux d'intérêt à un niveau faible aux États-Unis (puisque l'offre de capitaux augmente) et incite les ménages à s'endetter à faibles coûts, notamment pour l'immobilier.

Selon les autorités américaines, les excédents dégagés par les pays émergents et leur surcroît d'épargne placée aux États-Unis constituent d'ailleurs un déterminant majeur de l'ampleur des « déficits jumeaux », davantage que la faiblesse de l'épargne américaine.

Les paiements internationaux : un équilibre sino-américain

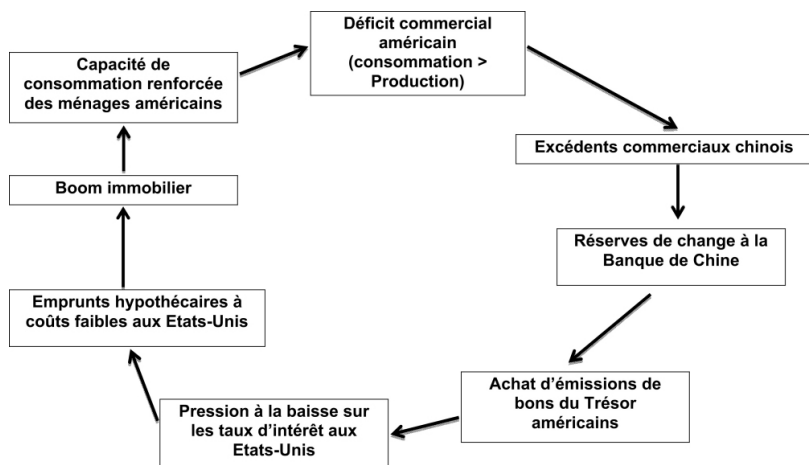
La Chine est appelée à réduire son excès d'épargne en se recentrant davantage sur la *demande intérieure*, encore insuffisante, notamment en développant son système de protection sociale pour réduire l'énorme épargne de précaution, mais aussi son système financier pour permettre aux ménages chinois de placer efficacement leur épargne et financer les innovations.

Pour l'heure, la banque centrale de Chine continue d'acheter des titres en dollars afin d'éviter l'appréciation du yuan sur le marché des changes et soutenir la stratégie de croissance tirée par les exportations. Toutefois, la Chine pourrait à terme décider de restreindre ses achats d'obligations publiques américaines et occasionner une forte chute du dollar sur le marché des changes. De plus, les dépenses budgétaires énormes pour sortir l'économie américaine de la récession inquiètent les autorités chinoises : la Réserve fédérale pourrait en effet utiliser l'inflation pour alléger la dette du pays, surtout sa composante détenue par les investisseurs étrangers.

Au nombre des *risques* qui pèsent sur la croissance chinoise dans le futur, le vieillissement rapide et programmé de la population et le niveau très élevé de la dette des provinces laissent planer de lourdes menaces sur la stabilité du système financier.

En Europe, la crise des dettes publiques en 2009-2010 a été l'occasion pour la Chine de s'ériger en acteur géopolitique de premier plan et de défendre ses intérêts commerciaux ; premier débouché pour les produits chinois, le marché de l'économie européenne s'avère incontournable pour soutenir la croissance des exportations, d'où le rachat par Pékin de dettes souveraines de plusieurs pays comme la Grèce, l'Espagne et le Portugal.

Le « cycle sino-américain » : déficit commercial américain et excédents commerciaux chinois



3

Le continent africain comme prochain territoire de la mondialisation ?

L'insertion des pays africains dans la mondialisation

Entre 1970 et 2013, la compétitivité extérieure de l'Afrique s'est érodée : entre 1970 et 2013, la part de l'Afrique dans le commerce mondial a baissé de plus de la moitié. Toutefois, depuis le début du xxi^e siècle, l'Afrique a retrouvé la croissance économique malgré les déséquilibres et les écarts persistants entre régions du continent. Les économistes

évoquent l'émergence d'un *capitalisme africain*, tandis que les principales sociétés africaines ont vu leur chiffre d'affaires fortement progresser durant la décennie 2000, et que de nombreuses économies nationales ont amorcé leur insertion dans les échanges internationaux (comme le Ghana, le Kenya, le Mozambique, l'Ouganda ou la Tanzanie).

Alors que le continent africain restait marqué par la *dépendance économique et politique* héritée de la période de la colonisation, puis par la crise de la dette dans les années 1980 et 1990, les années 2000 ont vu une inflexion avec le boom des produits primaires, une baisse de la dette, une augmentation du taux moyen d'ouverture de l'économie, et un accès plus aisé et plus diversifié aux financements extérieurs.

L'Afrique est aujourd'hui un continent traditionnellement convoité pour ses potentialités en termes de *ressources naturelles* (Afrique du Sud, Nigeria) : les États-Unis y voient une zone privilégiée pour environ un quart de leurs approvisionnements pétroliers, tandis que la Chine et l'Inde développent des liens contractuels avec les pays africains pour des raisons stratégiques et énergétiques de soutien à leur croissance.

Ainsi entre 2000 et 2013, le commerce sino-africain a quintuplé.

Les moteurs internes et externes de la croissance africaine

L'Afrique pourrait constituer une nouvelle frontière pour l'économie mondiale : la reprise de la croissance durant la décennie 2000 dans certains pays d'Afrique, et ce malgré la crise, a résulté de l'interaction de puissants *facteurs internes* (assainissement financier, montée des classes moyennes, extension des marchés urbains, gains de productivité dans l'agriculture, dividende démographique et hausse de la population active), mais aussi *externes* (hausse des cours des matières premières, hausse des IDE et des flux financiers, désendettement public, intensification des échanges commerciaux avec l'Asie).

Certains pays d'Afrique traditionnellement *exportateurs de produits primaires* tendent à se recentrer sur le marché intérieur et accumuler les capitaux nécessaires au développement humain (éducation, santé, infrastructures publiques). Le poids du commerce Sud/Sud (avec l'Asie et la Chine particulièrement) dans le commerce extérieur a fortement progressé et les pays africains, de par leur insertion croissante dans la

mondialisation, sont plus dépendants du cycle économique mondial.

La crise financière et économique 2008-2011 et la contraction du commerce international ont ainsi exercé un impact sur la croissance des pays africains, même si l'Afrique subsaharienne a maintenu un taux de croissance relativement élevé (6 % en 2012).

Toutefois la spécialisation internationale des pays africains évolue lentement, et les *déséquilibres* persistent dans de nombreux pays :

- une économie de rente et une capture des ressources par des oligarchies ;
- la volatilité des prix des produits agricoles qui rend les recettes d'exportation instables ;
- le dualisme de l'économie entre secteur moderne et secteur rural ;
- la fragilité des institutions du développement, comme la démocratie et l'État de droit ;
- les faibles progrès de la productivité et le manque de diversité des appareils productifs ;
- l'insécurité des populations et la pauvreté endémique.

Malgré ces freins au développement, l'Afrique est de plus en plus insérée dans le jeu de l'échange international, et culturellement transformée par la « *mondialisation des images de la mondialisation* » (selon la formule de l'économiste Daniel Cohen), et des évolutions comme la connexion aux médias globaux (télévision, multimédia, téléphonie), et la diffusion du progrès technique qui bouleversent les traditions.

Chapitre

3 *Déséquilibres, rapports de force et montée des interdépendances*

1

Mondialisation et propagation des chocs

L'ouverture internationale

Le processus d'intégration économique internationale s'est accéléré ces dernières années, notamment sous l'effet de nombreux accords internationaux passés dans le cadre de l'OMC. Il s'agit tout à la fois de progrès en matière *d'intégration commerciale* mais aussi *d'intégration financière*, tandis que les lieux de concentration des échanges ont profondément évolué, avec l'émergence des BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud).

La globalisation de l'économie a posé avec plus d'acuité des **problèmes globaux** : les questions traitées jusque-là dans la limite des territoires nationaux ne peuvent plus dès lors trouver de solutions viables que dans le seul cadre des États nations, qu'il s'agisse des menaces sur l'environnement global, la dégradation des ressources naturelles, la croissance de la population mondiale, des risques de contamination sanitaire, et de l'instabilité des marchés financiers.

L'ouverture des économies est aujourd'hui un phénomène nécessaire car aucun pays ne peut prétendre disposer de toutes les dotations factorielles et des ressources nécessaires pour produire l'ensemble des biens désirés par les consommateurs. C'est la raison pour laquelle l'accroissement des échanges mondiaux est la caractéristique principale de la mondialisation (on ne peut importer sans exporter quelque chose) : lorsque l'on parle de « **commerce extérieur** » on élargit le champ pour passer de celui de « l'entreprise » à celui de la « nation » (ce qu'on appelle par convention le « reste du monde » dans la comptabilité nationale).

La mesure de la mondialisation

Le solde de la balance commerciale

Le solde de la balance commerciale représente la différence entre les exportations et les importations.

Solde de la balance commerciale = Exportations – Importations

Le taux d'ouverture

Le taux d'ouverture d'une économie par rapport à l'étranger est exprimé en pourcentage du produit intérieur brut (PIB) : plus ce pourcentage est élevé et plus l'économie est ouverte sur l'extérieur.

On remarque souvent que le taux d'ouverture des économies est d'autant plus élevé que les économies sont de taille réduite.

Taux d'ouverture = $((X + M)/2)/\text{PIB}$

Avec : X = valeur totale des exportations de biens et services ; M = valeur totale des importations de biens et services ; PIB = produit intérieur brut.

Le taux de couverture

Le taux de couverture indique la proportion des importations qui est couverte par les exportations.

Taux de couverture = (valeur des exportations/valeur des importations) x 100

Un taux supérieur à 100 signifie que le pays vend plus qu'il n'achète à l'extérieur.

Un taux inférieur à 100 signifie que le pays achète plus qu'il ne vend à l'extérieur.

L'indice de pénétration

L'indice de pénétration d'un marché national mesure la part du marché intérieur qui est couverte par les importations.

Indice de pénétration = Importations/Marché intérieur

Plus cet indice est élevé, plus le pays a besoin de l'étranger pour

satisfaire la demande de ses habitants.

L'effet de contagion par le commerce mondial : l'exemple de la crise de 2008

La mondialisation est souvent associée au seul commerce international. Si celui-ci est naturellement l'une de ses manifestations, l'interdépendance des économies créée par la mondialisation dépasse largement le simple domaine des échanges de biens et services. Cette intrication des économies comprend également la circulation des facteurs de production, le capital financier, les taux de change, c'est-à-dire les devises, le capital humain, les différents types de main-d'œuvre et la technologie.

L'ouverture croissante des économies a également favorisé une synchronisation des cycles économiques et une ***transmission rapide et violente des dérèglements économiques*** (on parle parfois de « ***contagion*** »). La crise des *subprimes* qui a débuté à l'été 2007 a montré les progrès de l'imbrication des systèmes productifs et la globalisation des échanges, lorsque la crise financière et la faillite de la banque Lehman Brothers ont entraîné une forte chute de la demande globale et un effondrement du commerce de biens et services de forte ampleur à la fin de l'année 2008. Les échanges mondiaux avaient augmenté de 7 % par an en moyenne entre 1996 et 2006 jusqu'à 7,3 % en 2007. Avec l'éclatement de la crise, leur croissance a chuté à 3 % en 2008, et ils se sont contractés d'environ 12 % en 2009.

Cette chute brutale était le résultat de l'aggravation de la récession en cours : la demande des consommateurs s'était effondrée, au moment où, en raison du resserrement des marchés financiers, les exportateurs avaient plus de mal à obtenir les financements nécessaires pour faire le pont entre la livraison et le paiement des marchandises. Cette ***contraction du volume du commerce international*** a touché les pays émergents, dont la croissance est tirée par les exportations, et a alimenté la récession à l'échelle mondiale.

Le commerce mondial en 2014 selon l'OMC : incertitudes et lente sortie de crise

Les économistes de l'OMC ont annoncé que le commerce mondial devrait enregistrer une croissance modeste de 4,7 % en 2014, suivie par une légère accélération à 5,3 % en 2015.

Bien que le chiffre de 4,7 % prévu pour 2014 représente plus du double de l'augmentation de 2,1 % enregistrée l'an dernier, il reste inférieur à la moyenne de 5,3 % observée sur vingt ans.

Selon l'OMC, la croissance anémique du commerce en 2013 est due à la combinaison d'une stagnation de la demande d'importations dans les économies développées (-0,2 %) et d'une croissance modérée des importations dans les économies en développement (+ 4, 4 %).

Du côté des exportations, les économies développées et les économies en développement n'ont enregistré que de modestes hausses (+ 1, 5 % pour les économies développées et + 3, 3 % pour les économies en développement). Plusieurs facteurs ont contribué à la faiblesse des échanges et de la production en 2013, parmi lesquels les *effets persistants de la récession* dans l'Union européenne, le chômage élevé dans les économies de la zone euro (à l'exception notable de l'Allemagne) et l'incertitude quant à la date à laquelle la Réserve fédérale mettrait fin à ses mesures de relance monétaire aux États-Unis. Ces mesures ont contribué à *l'instabilité financière* constatée dans les économies en développement au second semestre de 2013, notamment dans certaines économies émergentes (défaut souverain de l'Argentine à l'été 2014). Les *risques géopolitiques* ont ajouté un élément d'incertitude supplémentaire à la prévision (les conflits civils et les différends territoriaux au Moyen-Orient, en Asie et en Europe orientale pourraient entraîner une hausse des prix de l'énergie et perturber les courants d'échanges s'ils s'aggravent). Les risques de *guerre commerciale* entre la Russie et l'Union européenne, avec la mise en œuvre de représailles sous forme de droits de douane et de barrières non tarifaires, pourraient entraîner une forte contraction des échanges internationaux en 2014.

Taux de change et compétitivité dans la mondialisation

Le taux de change a des conséquences sur l'échange international car il est un élément important de la **compétitivité-prix**. La manipulation du taux de change peut constituer un instrument au service des objectifs de la politique économique.

Les variations du taux de change exercent un impact sur le volume des exportations et des importations : au niveau macroéconomique, le revenu et les prix relatifs sont les deux déterminants principaux. Les flux commerciaux dépendent donc des demandes exprimées par les différents pays, tandis que la demande globale est également liée à l'évolution des revenus.

Toutes choses égales par ailleurs, les exportations d'un pays comme la France sont une fonction croissante de la demande du reste du monde. Si le revenu du reste du monde s'améliore, le reste du monde demandera davantage de produits aux firmes situées sur le territoire français, d'où une hausse des exportations du pays.

De la même manière, les importations françaises sont une fonction croissante du revenu national : une hausse du revenu national implique une hausse de la demande globale et une plus grande consommation des ménages français, et une augmentation des importations de biens.

La demande dépend également des prix relatifs des biens dans les différents pays. À revenus constants dans tous les pays, la baisse du prix relatif des biens d'un pays (comme la France) devrait avoir tendance à augmenter la demande pour ses biens, soit les exportations de la France. Les deux facteurs principaux des prix relatifs qui déterminent la compétitivité-prix sont les coûts de production (eux-mêmes fonction des coûts et de la productivité du travail) et le taux de change.

Les variations du taux de change influent donc sur les **prix relatifs** et la **compétitivité-prix**, c'est-à-dire la capacité, pour une nation, à offrir des produits comparables à un prix plus bas et à conquérir des parts de marché.

L'autre composante de la compétitivité est la **compétitivité hors prix** (ou structurelle) : elle dépend de facteurs autres que le prix tels que l'innovation technologique, la performance des produits, la fiabilité, la réputation de la marque, les conditions de financement ou encore le service après-vente.

La variation du taux de change peut constituer un *instrument de la politique commerciale* : la dépréciation de la monnaie nationale sur le marché des changes peut stimuler la compétitivité-prix des produits.

Le marché des changes

L'organisation du marché des changes

Le marché des changes est un marché sur lequel se confrontent l'offre et la demande de monnaies étrangères (ou devises) et où se fixent les taux de change (cours d'une devise).

Le règlement des opérations effectuées avec l'étranger soulève un problème de conversion des devises : le marché des changes est un marché qui fonctionne en continu et où les différents intervenants (établissements de crédit, courtiers de change et Banque centrale) sont reliés par un réseau de communication (téléphone, télex, etc.). Les échanges de devises se réalisent entre banques et chaque transaction donne lieu à la fixation d'un cours. Au sein de l'économie mondiale, le marché des changes revêt une grande importance : la fixation des taux de change (ou cours de change) s'inscrit dans le cadre d'un système monétaire international, qui désigne l'ensemble des règles, accords et institutions destinés à organiser les opérations monétaires entre les nations.

Les régimes de change

Le système monétaire international implique un régime de change spécifique. On distingue deux types de régimes de change, en fonction des objectifs de la banque centrale :

- un régime de change flottant, où les autorités monétaires laissent fluctuer le taux de change en fonction de l'offre et de la demande sur le marché ;
- un régime de change fixe, dans le cadre duquel la banque centrale s'engage à défendre un taux de change à un niveau fixé d'avance, selon des règles précises (généralement liées à des accords entre pays).

Si le système monétaire international en vigueur de 1944 jusqu'au milieu des années 1970 prévoyait une fixité des changes, l'effondrement, en 1976, du système dit « de Bretton Woods » a ouvert une période de flottement des monnaies (même si certaines banques centrales interviennent afin de contrôler l'évolution du taux de change).

Les déterminants de l'évolution des taux de change

L'évolution du taux de change sur le marché des changes dépend tout d'abord de facteurs monétaires et financiers, comme les différences de

taux d'intérêt entre les places financières et les écarts de taux d'inflation.

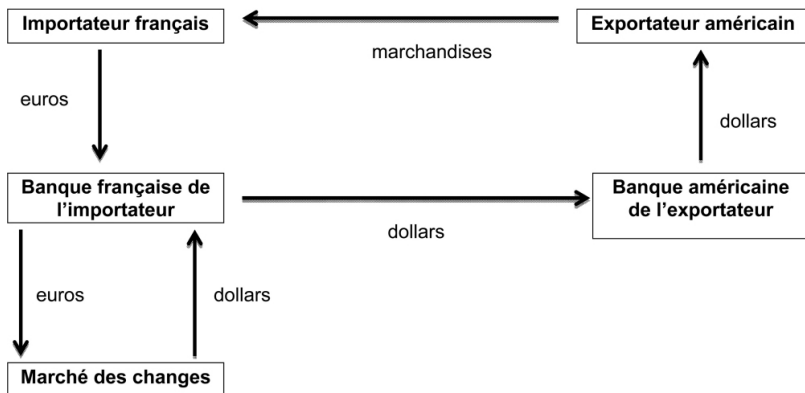
Si les taux d'intérêt sont plus rémunérateurs sur les places financières étrangères, les mouvements de capitaux quittant le pays entraînent des conversions de la monnaie nationale en devises : son prix (le taux de change) baisse ; on dit alors que la monnaie nationale subit une dépréciation sur le marché des changes.

Si le taux d'inflation est plus faible dans le pays par rapport aux pays étrangers, les capitaux affluent (anticipation d'un meilleur pouvoir d'achat) et leur conversion entraîne une appréciation de la monnaie nationale sur le marché des changes.

Les taux de change dépendent aussi du solde de la balance commerciale. Un déficit entraîne une dépréciation de la monnaie nationale sur le marché des changes car les importations, supérieures aux exportations, engendrent des ventes de la monnaie nationale (achat de devises) pour acquérir les biens étrangers (baisse du taux de change). Au contraire, un excédent de la balance commerciale favorise au contraire une appréciation de la monnaie nationale : les exportations, supérieures aux importations, favorisent des achats de la monnaie nationale de la part des partenaires commerciaux (hausse du taux de change).

Un exemple du fonctionnement du marché des changes

Une entreprise française décide d'importer des marchandises des États-Unis. Elle reçoit des marchandises de son fournisseur qu'elle doit payer, mais elle ne dispose pas de dollars. L'entreprise fournit des euros à sa banque française. C'est alors la banque française qui va sur le marché des changes pour convertir ces euros en dollars qu'elle transfère ensuite à la banque américaine de l'exportateur. La banque américaine paie enfin son client, l'exportateur, en dollars.



Les effets comparés de la dépréciation et de l'appréciation de l'euro

Appréciation de l'euro par rapport au dollar

Dépréciation de l'euro par rapport au dollar

Avantages

- Impact positif sur les importations, dont le prix diminue exprimé en monnaie nationale
- Impact positif sur le pouvoir d'achat des ménages
- Baisse du prix des biens de production importés par les entreprises nationales
- Incitation des entreprises nationales à réaliser des efforts de productivité et de compétitivité hors prix pour maintenir leurs parts de marché

- Impact positif sur les

exportations : le prix des produits européens exprimé en dollars diminue sur les marchés internationaux

- Amélioration de la compétitivité-prix, stimulation de l'activité économique
- Réduction des importations de produits américains, dont les prix s'élèvent, une fois exprimés en euros
- Amélioration du solde de la balance commerciale

Inconvénients

- Impact négatif sur les exportations : hausse des prix exprimés en dollars pour les acheteurs américains
- La baisse des exportations freine la croissance de la production et entraîne des destructions d'emplois
- Dégradation de la compétitivité-prix des produits
- Accroissement du prix des biens et des matières premières importées (pétrole), exprimé en dollars
- Investissements directs étrangers et investissements de

portefeuille plus coûteux
pour les entreprises
européennes aux États-
Unis

Vers une guerre des monnaies ?

Lors du G20 de Moscou, en février 2013, la question des taux de change a été abordée alors qu'elle ne figurait pas à l'ordre du jour : le Japon avait annoncé des mesures censées déprécier le yen pour stimuler les exportations, et la France avait évoqué au Parlement européen par la voix de son président de la République, le niveau élevé de l'euro sur le marché des changes qui compromettrait les efforts de compétitivité des pays de la zone euro. Le cours du yuan est ainsi défini de manière « administrative » par la Banque centrale chinoise sur instruction du gouvernement.

La Chine est depuis longtemps accusée de demander à sa Banque centrale d'accumuler des réserves de change en obligeant les exportateurs à déposer leurs revenus en devises auprès de cet organisme. En échange, la Banque centrale chinoise injecte des yuans dans l'économie et place une partie de ses réserves de change accumulées en bons du Trésor américains et en dette souveraine d'autres États, ou en actions d'entreprises étrangères par le biais de son principal fond souverain, *China Investment Corporation*.

Ce mécanisme permet à la Chine de maintenir la parité du yuan contre le dollar artificiellement basse au regard de l'ampleur de son excédent commercial (qui devrait normalement entraîner une appréciation du yuan), et donc de stimuler la compétitivité-prix, puisque la croissance du pays reste tirée par les exportations (même si les Chinois ont laissé leur monnaie s'apprécier légèrement depuis 2005).

Parallèlement, les États-Unis (avec la stratégie dite d'assouplissement quantitatif ou *quantitative easing*) et le Japon (avec la stratégie de relance économique menée par le gouvernement de Shinzo Abe), poursuivent une politique monétaire expansionniste qui affaiblit structurellement leur monnaie sur le marché des changes, à la fois sous l'effet de la très forte création monétaire, mais aussi en raison de la faiblesse des taux d'intérêt qui favorise les sorties de capitaux.

Dans le communiqué final du G20 (2013), les États ont ainsi pris la

résolution de ne pas s'engager dans une coûteuse « guerre des monnaies », c'est-à-dire des *manipulations agressives des taux de change* pour favoriser la compétitivité nationale dans une perspective protectionniste, et « exporter » le chômage aux dépens des partenaires commerciaux. Les stratégies de change deviennent un levier pour restaurer l'autonomie de la politique économique, protéger les marchés intérieurs ou prendre des parts de marché aux pays concurrents.

Toutefois, la persistance de la crise renforce les *tensions concurrentielles* entre les nations, ainsi que la tentation d'intervenir sur le marché des changes pour soutenir les exportations des entreprises nationales, et freiner les importations sur le sol national. Ce risque est aggravé par le fait que coexistent dans le système monétaire international des zones où les taux de change sont fixes (comme dans la zone euro) et des zones où les taux de change sont flottants (entre le dollar, le yen et le yuan).

Il est vrai que les Banques centrales prennent généralement peu en compte les effets internationaux de leurs décisions de politique monétaire et leurs impacts sur le marché des changes. Il convient pourtant de relativiser l'impact des variations du taux de change sur la compétitivité, dans une économie où la finance globalisée, le poids de la compétitivité hors prix et du commerce intra-firme (peu sensibles au taux de change) constituent des déterminants tout aussi décisifs.

3

L'impératif de compétitivité dans la concurrence mondiale

Les exigences d'un capitalisme globalisé

La seconde phase de la mondialisation, à partir des années 1960, s'est opérée en trois étapes successives et multidimensionnelles pour édifier un « *capitalisme mondial* » (selon l'économiste Charles-Albert Michalet), fondé sur les échanges internationaux de biens et services, la montée en puissance des firmes multinationales dès le milieu des années 1960, et la libéralisation des flux de capitaux à partir de la fin des années 1970 (voir

partie 3, chapitres 8, 9 et 10). Ces forces globales se sont cumulées pour transformer en profondeur les systèmes productifs.

Les efforts de libéralisation du commerce mondial et la réduction des barrières protectionnistes ont aiguisé la **concurrence** sur les marchés et incité les firmes à dégager une plus grande compétitivité-prix (par des efforts de productivité et de baisse des coûts) et hors prix pour satisfaire des consommateurs de plus en plus exigeants sur la qualité et la différenciation des produits, au moment où le capitalisme « fordiste » axé sur la production de biens standardisés s'est essoufflé.

La mobilité accrue du capital grâce aux nouvelles technologies et à la baisse des coûts de transports et de communication a autorisé d'emblée une stratégie productive des firmes à l'échelle mondiale par le biais des investissements directs étrangers (IDE, délocalisations), essentiellement concentrés dans les pays hautement développés de la « triade » (États-Unis, Europe, Japon).

Les firmes multinationales peuvent aujourd'hui **modeler les spécialisations productives des territoires**, attirer ou repousser d'autres firmes, créant plus ou moins d'effets d'agglomération sur un territoire, c'est-à-dire une **concentration d'activités** proches sur un espace géographique donné qui participe à la spécialisation du pays. Ce pouvoir accru des firmes multinationales s'est accompagné d'un affaiblissement de la logique régulatrice des États (voir partie 4, chapitre 13).

Stratégies de localisation des firmes et attractivité des territoires

L'inscription des firmes industrielles et financières dans un **cadre territorial** bien défini (l'État-nation) s'est estompée au bénéfice d'une mise en concurrence des territoires interdépendants et offrant des **dotations diverses** en matière de coût du travail, de qualification de la main-d'œuvre et de ressources naturelles. Les stratégies de localisation des firmes sont devenues plus sophistiquées et la délocalisation des activités productives s'est intensifiée dans le cadre de la décomposition internationale des processus productifs, en direction des pays à bas salaires et à capacité technologique. Dans cette configuration, les « **acteurs nomades** » (selon la typologie de l'économiste Pierre-Noël Giraud), comme les firmes globales et les travailleurs très qualifiés,

disposent d'un avantage grandissant sur les « *acteurs sédentaires* », les travailleurs non qualifiés, au sein des pays riches.

La libéralisation des flux de capitaux, en créant un marché unique de l'argent à l'échelle mondiale, a soumis les États nations à de nouveaux impératifs, comme celui de créer un « *level playing field* » (Charles-Albert Michalet), c'est-à-dire un « *terrain de jeu* » pour les *firmes multinationales* et les opérateurs financiers, en quête d'investissements et de placements profitables.

Dans ce nouveau cadre, les États cherchent à renforcer leurs *avantages compétitifs* et à capter les flux d'investissements mondiaux par des politiques d'attractivité de leurs territoires (dynamisme de la demande sur le marché, faible niveau de la fiscalité, qualification élevée de la main-d'œuvre, cadre réglementaire favorable aux affaires, administration efficace, infrastructures publiques adaptées) et des politiques macroéconomiques favorables à la rentabilité des capitaux (taux d'intérêt suffisamment rémunérateurs, stabilité des prix, faible taxation du capital). Les États doivent alors mettre en place des *politiques de compétitivité*, censées améliorer l'insertion internationale du pays et sa spécialisation productive, notamment dans le cadre des politiques commerciales stratégiques (voir partie 2, chapitre 6).

Chapitre

4 *Le retour des bulles spéculatives et des crises financières*

1

La crise des subprimes de 2007 : une crise de la globalisation financière

L'éclatement des bulles financières

En 2007-2009, la mondialisation a connu sa première grande crise avec la crise des *subprimes* et ses répercussions économiques planétaires. Les crises des marchés financiers sont essentiellement liées à l'éclatement des ***bulles spéculatives*** qui scandent l'histoire du capitalisme depuis plusieurs siècles (voir partie 3, chapitre 10). Ces bulles se nourrissent de l'écart croissant entre la valeur fondamentale (réelle) des actifs (actions, biens immobiliers) et leur valeur de marché.

Il est certain aujourd'hui que ces déviations des prix des actifs de leurs niveaux normaux (ce que l'on appelle les bulles) ont des effets très néfastes sur la stabilité économique et financière que ce soit à la hausse (excès d'endettement, insuffisance d'épargne) ou à la baisse (risque de déflation et de crise bancaire).

L'impact le plus négatif des krachs vient de *l'effet de richesse* : l'effondrement du cours des titres provoque un appauvrissement des agents. Il se combine souvent à l'effet psychologique négatif que la baisse des cours produit sur les anticipations de croissance (en référence aux écrits de Keynes).

Le plus souvent, l'effondrement des cours (actions, obligations ou produits plus élaborés comme les « produits structurés ») affecte les intermédiaires financiers à travers les chaînes d'endettement qui les relient. Si les banques sont limitées par la réglementation dans leur possibilité d'acheter des titres (qui constituent cependant une part significative aujourd'hui de leur actif), elles prêtent souvent à des spéculateurs divers les sommes importantes qui permettent à ces derniers de prendre des risques de manière amplifiée (levier d'endettement). Ainsi les prêts aux courtiers distribuant des crédits aux ménages américains pour leurs achats immobiliers ou les prêts aux *hedge funds* ont-ils permis un développement sans précédent des positions risquées aux États-Unis dans les années 2000.

Le rationnement du crédit

La crise des intermédiaires bancaires est souvent la plus nocive pour la croissance économique. Non seulement ceux-ci ont en charge le système de paiements mais ils jouent un rôle considérable par le crédit qu'ils octroient aux différents agents à court et à long terme.

La crise bancaire, qui mêle l'insolvabilité de certaines banques (du fait de créances irrécouvrables) et l'illiquidité des autres (du fait de demandes de retrait trop importantes par rapport à l'actif mobilisable immédiatement par les banques pour rembourser leurs clients), provoque en général un rationnement du crédit (« ***credit crunch*** ») aux effets dévastateurs. Ayant trop prêté dans la phase expansive du cycle, les banques sur-réagissent avec le même excès en réduisant quantitativement les crédits accordés. Refusant de prêter, elles bloquent en même temps le refinancement bancaire (c'est-à-dire le crédit que se font les banques entre elles) et le financement de l'ensemble des acteurs économiques.

Or la mondialisation a accru *l'intégration des systèmes bancaires*, aujourd'hui dominés par de grandes banques en situation d'oligopole.

De la crise financière américaine à la « Grande Récession »

Les défaillances de la finance moderne

La crise financière ouverte en 2007 a montré que la finance globale moderne n'est pas toujours capable de remplir efficacement ses deux fonctions essentielles : l'allocation optimale des ressources financières et la gestion des risques. Elle a en particulier bouleversé les modalités de l'intermédiation bancaire.

Soumises aux exigences de leurs actionnaires et aux normes de supervision prudentielle, les banques ont d'abord transformé leur activité en développant une « intermédiation de marché » fondée sur une activité intense et très profitable sur les marchés financiers. Elles ont aussi innové pour répondre aux exigences prudentielles de fonds propres. Pour sortir de leurs bilans une partie des actifs et de leur risque, elles ont utilisé massivement de produits dérivés et surtout de la **titrisation des créances** : il s'agit de la transformation des crédits bancaires en titres négociables pour les vendre à des investisseurs ce qui a permis de transférer les risques vers des institutions non bancaires.

Sachant qu'elles ne porteraient plus les risques dans leurs activités de financement, les banques commerciales en ont pris plus dans les autres. Ce sont les banques d'investissement et les fonds spéculatifs qui ont assumé les fonctions de financement et de contrôle des risques en constituant un « **système bancaire parallèle** » (*shadow banking system*) qui, échappant aux autorités de régulation, est au cœur de la crise des subprimes de 2007.

Les banques d'investissement prenant en charge la titrisation ont mixé des risques de nature différente en créant des **produits financiers complexes** dont le risque global était difficile à évaluer. La titrisation a donc accru le niveau global de risque du système financier mondial en le concentrant sur un minimum d'acteurs, en contradiction avec l'argument qui la fondait : diversifier les risques pour les faire porter par les plus aptes à les supporter.

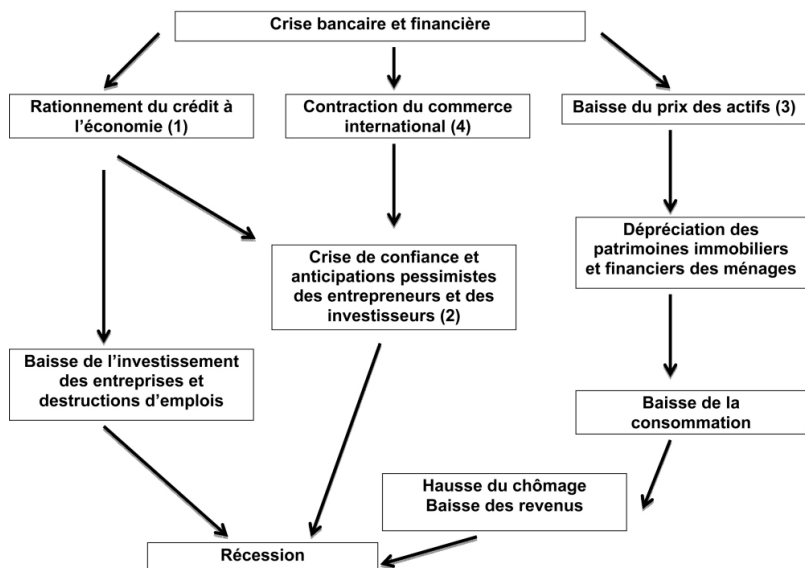
Au-delà, parce qu'elle facilite l'accès au crédit, la libéralisation financière a contribué à l'accumulation des déséquilibres et accru la variabilité du cycle économique (phase de boom puis phase de dépression).

De la crise des marchés financiers à la récession

Dans le cadre de la crise de 2007, la transmission des dérèglements financiers à l'économie réelle est passée par quatre canaux principaux (voir schéma) :

- ***l'accès au crédit (1)*** est devenu plus difficile et coûteux : les prêteurs, confrontés à un risque de défaut accru, ont fait payer plus cher les emprunteurs et durci leurs conditions d'octroi (augmentation des exigences de garanties, etc.). Ce durcissement a été plus marqué encore dans d'autres pays tels que l'Espagne ou l'Italie ;
- la crise financière a entraîné également une ***crise de confiance (2)*** généralisée. Les prêts entre banques se sont taris. Les ménages, par crainte du chômage, ont accru leur épargne de précaution. Les entreprises ont restreint leurs investissements, par anticipation d'une baisse des débouchés et de restrictions supplémentaires de crédit. La diminution de la demande globale (consommation, investissement) s'est ainsi auto-entretenu ;
- la forte contraction du patrimoine financier et immobilier a incité les ménages à restreindre leurs dépenses, selon un mécanisme ***d'effet de richesse négatif (3)***. La dévalorisation du patrimoine signifie en effet un besoin d'épargne accrue pour financer la consommation future. L'effet passant par ce canal varie fortement d'un pays à l'autre en fonction des comportements d'épargne des ménages (préférence plus ou moins forte pour les actifs risqués...) et des institutions financières ;
- la réduction de la demande intérieure dans les pays touchés par la crise a entraîné une ***contraction du commerce mondial (4)*** (voir chapitre 3). La crise économique s'est propagée par le biais des exportations et des ajustements de taux de change qui peuvent être au moins partiellement attribués à la crise. Au final, ce mécanisme de propagation internationale de la crise n'a pas dû changer l'ampleur de son impact pour les pays pris dans leur ensemble.

De la crise bancaire et financière à la récession



3

Une régulation financière internationale inachevée

Les modestes avancées de la régulation financière depuis la crise

Après la crise financière, le compte-rendu du G20 de Pittsburgh en septembre 2009 recommandait aux États de réduire *l'aléa moral* sur les marchés financiers, notamment par une modification du système de rémunération des opérateurs de marchés (comme le versement de bonus qui incite à une prise de risques excessive), et un encadrement plus strict des opérations de titrisation. Les chefs d'État et de gouvernements ont par ailleurs réaffirmé leur volonté de mieux prévenir le *risque systémique*, soit le risque qu'un événement particulier (une faillite, un défaut, un choc, etc.) entraîne, par réactions en chaîne, des effets négatifs considérables sur l'ensemble du système financier pouvant occasionner une crise générale de son fonctionnement. Le système financier est alors dans l'incapacité d'assurer ses fonctions habituelles d'allocation de l'épargne et des risques,

au point d'affecter sévèrement la croissance économique et le bien-être social. Les États ont également projeté de renforcer le contrôle de la titrisation et de mettre en œuvre une régulation plus stricte des marchés dits de « gré à gré » (*over the counter*), sur lesquels les transactions sont conclues directement entre le vendeur et l'acheteur, qui s'opposent aux marchés dits « organisés », où les transactions se font à la Bourse dans un cadre réglementaire plus strict.

Il s'agirait alors de promouvoir par exemple la création de chambres de compensation afin d'obliger les parties d'une transaction à verser un dépôt initial représentant une fraction du montant de la transaction.

Les *débats sur la réglementation financière après la crise* ont aussi évoqué la nécessité de mieux réglementer l'action de certains acteurs comme les fonds spéculatifs (*hedge funds*), les paradis fiscaux, et les agences de notation. De manière générale, un meilleur fonctionnement des marchés pourrait ainsi passer par une plus grande *transparence* des transactions au sein du système financier.

Dès le sommet de Washington (septembre 2008), le G20 s'est donné un premier agenda, puis au sommet de Londres (avril 2009) il a attribué un rôle de coordination et de pilotage à un *Conseil de Stabilité financière (CSF)*, doté de la personnalité juridique à partir du G20 de Cannes (novembre 2011) : le CSF participe à l'évaluation des marchés et des risques, à la définition des normes internationales, à la constitution d'un système d'alerte (avec le FMI), et à l'audit des organismes producteurs de normes. Il a établi une liste des mécanismes de redressement et de résolution que les États doivent mettre en place pour organiser de manière efficace le sauvetage ou la liquidation d'entreprises financières qui ont une taille systémique. Cette initiative a été relayée en juin 2012 par la Commission européenne dans une directive portant sur les établissements bancaires dont la faillite présenterait un risque systémique. Le CSF a notamment fixé en 2009 les standards de pratiques saines en matière de rémunérations des opérateurs financiers pour *réduire l'aléa moral* : depuis, quelques progrès ont été réalisés en matière d'alignement de la rémunération sur la prise de risque et sur les résultats, du paiement différé des bonus ajustés du risque pris pour la banque, même si une tendance à l'augmentation des salaires fixes et des bonus garantis a aussi été révélée.

Aux États-Unis, une vaste réforme financière a été mise en œuvre avec le *Dodd Frank Act (DFA)* promulgué en juillet 2010, qui vise à limiter la capacité des banques d'investissement à s'engager dans des procédures

risquées (« règle Volcker »), limiter les fusions des banques de grande taille, renforcer les incitations à la discipline de marché (rémunérations) et les contraintes sur la capacité d'endettement des acteurs financiers pour limiter le levier, et donner à la Réserve fédérale (FED) un rôle central en matière de supervision. Mais en raison de procédures juridiques particulièrement lourdes et complexes, moins de la moitié des mesures prévues par le DFA ont été mises en œuvre à ce jour.

En matière de *taxation des transactions et institutions financières*, susceptible de contribuer à la stabilité financière, tous les pays du G20 disposent d'une forme ou d'une autre de taxation, le plus souvent basée sur les transactions sur les marchés secondaires d'actions. Depuis le 1^{er} août 2012, la France dispose d'une taxe sur les transactions financières, qui s'applique au taux de 0,2 % aux transactions sur le marché secondaire des actions, les CDS souverains à découvert et le trading haute fréquence.

La réglementation des activités bancaires : une question complexe

La crise a montré que la réglementation financière doit permettre de maintenir la confiance dans le système bancaire, rassurer les créanciers des banques et limiter les risques, sans rationner le crédit et la croissance économique. Dès la fin des années 1980, des *ratios de solvabilité* (dits « ratios prudentiels ») ont été ainsi instaurés afin d'imposer aux banques un certain volume de fonds propres (terme comptable qui figure au passif de leurs bilans) en lien avec les risques encourus.

Ces ratios prudentiels sont censés mieux *coordonner la réglementation bancaire* et inciter les banques à limiter les crédits et surtout les risques (ratio Cooke en 1988 puis ratio Mc Donough en 1995), sans toutefois excessivement les rationner et freiner la croissance économique. La nouvelle réglementation dite de « *Bâle III* », pilotée par le comité de supervision bancaire dit « comité de Bâle » (car abrité par la Banque des règlements internationaux située à Bâle), doit s'appliquer à toutes les banques internationales d'ici 2019 afin de réguler le niveau de fonds propres que les banques doivent détenir en fonction des risques qu'elles encourent, ainsi que le niveau de liquidités qu'elles doivent détenir pour faire face à leurs engagements.

La Commission européenne a proposé le 29 janvier 2014 un nouveau

règlement visant à limiter et encadrer la pratique d'activités de marché pour les banques de taille systémique, dites « *too big to fail* » : l'approche européenne est basée sur le Rapport Vickers (2011) pour le Royaume-Uni et le Rapport Liikanen (2012) pour l'Union européenne. Ces rapports préconisent une certaine séparation entre l'activité bancaire classique pour compte de tiers (gestion de l'épargne, offre de crédits, opérations simples de couverture) et les activités de marché pour compte propre ou comportant des risques importants, mais les activités peuvent être maintenues dans un holding commun.

Le Rapport Vickers propose d'isoler les activités de banque classique dans une structure séparée et devrait être mis en œuvre en Grande-Bretagne courant 2014.

Au contraire, selon le Rapport Liikanen (UE), ce sont les activités pour compte propre et les activités financières importantes qui doivent être isolées dans une entité juridique distincte.

Par rapport à la réglementation française de séparation et de régulation des activités bancaires, adoptée en juillet 2013, ce projet de règlement est plus contraignant et ambitieux : la loi française prévoit seulement le cantonnement juridique de certaines activités en compte propre et des activités à fort effet de levier dans une filiale financée de manière autonome, et comporte de nombreuses exceptions.

Dans le projet de règlement européen, en revanche, l'interdiction est plus large puisqu'elle concerne tout le *trading* en compte propre, et le projet prévoit l'interdiction de l'investissement dans les *hedge funds*, alors que la loi française l'autorise à condition que ces activités soient cantonnées. Ce projet s'ajoute au mécanisme de surveillance unique (MSU) dans le cadre de *l'Union bancaire* qui renforce notamment le rôle de superviseur de la Banque centrale européenne (BCE) après la crise des dettes souveraines qui a secoué la zone euro en 2010.

Le socle théorique de la mondialisation : Fractures et controverses

Chapitre 5

La mondialisation libérale : avantages
comparatifs et gains mutuels à l'échange
international

Chapitre 6

Les analyses théoriques du protectionnisme

Chapitre 7

Les approches critiques de la mondialisation

Chapitre

5 *La mondialisation libérale : avantages comparatifs et gains mutuels à l'échange international*

1

L'héritage classique contre le mercantilisme : les gains de l'ouverture

La théorie des avantages absolus selon Adam Smith

Dans son ouvrage d'économie politique *Recherches sur la nature et les causes de la Richesse des Nations*, publié en 1776, Adam Smith développe l'idée selon laquelle tout individu a un penchant naturel à échanger avec autrui pour satisfaire ses besoins. La ***division du travail*** et les échanges qui en découlent permettent d'augmenter la productivité du travail.

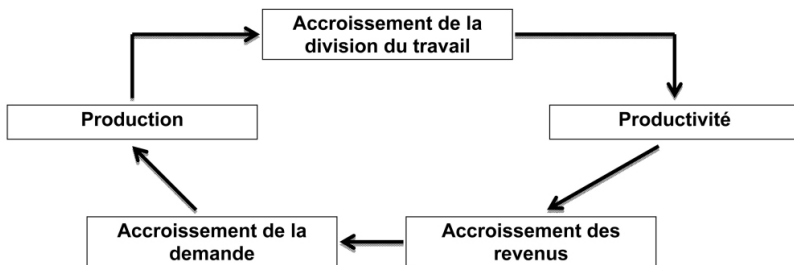
En se spécialisant dans une activité et en échangeant les biens fabriqués,

les individus produisent de façon plus efficace et l'échange génère un gain : la production est plus importante que dans une situation sans échange, où tout le monde produit tous les biens et consomme sa propre production.

Adam Smith prend l'exemple d'une *manufacture d'épingles* du xviii^e siècle où le processus de production est divisé en 18 opérations distinctes, chaque ouvrier étant affecté à une opération distincte. Cette organisation permet d'obtenir une production quotidienne de 4 800 épingles par ouvrier, alors que si chaque ouvrier s'était attelé à produire toute l'épingle, il n'en aurait produit qu'une petite vingtaine au maximum dans la journée.

La division du travail a permis d'importants *gains de productivité* pour trois raisons : la spécialisation de chaque ouvrier dans une opération simple accroît son habileté ; elle permet un gain de temps puisqu'il n'y a plus de temps morts à cause du passage d'une tâche à l'autre ; la division du travail permet l'utilisation de machines qui permettent d'économiser le travail (gain d'innovation).

Le processus vertueux de la division du travail et de la croissance



Ce mécanisme permet alors d'augmenter les quantités produites et échangées, d'élever les niveaux de vie et la « richesse des nations ».

La division du travail est au cœur de la dynamique de croissance à travers les gains de productivité, mais également les apprentissages et les innovations qui en découlent. Adam Smith développe en 1776 la théorie des avantages absolus : un pays dispose d'un avantage absolu dans la production d'un bien s'il est plus efficace dans la production de ce bien.

En conséquence, Adam Smith préconise que chaque pays se spécialise dans la production des biens pour lesquels il dispose d'un avantage absolu, abandonnant ainsi la production des autres biens. Il démontre

qu'en divisant ainsi le travail, il existe un gain mutuel à l'échange : la **spécialisation** engendre en effet des gains de productivité qui permettent, à quantité de facteurs de production donnée, de produire plus qu'en situation d'autarcie (c'est-à-dire en situation où il n'y a pas d'échange). Chaque individu cherche à satisfaire son intérêt personnel mais, indirectement et involontairement, « conduit par une main invisible », il permet aux autres d'augmenter également leur bien-être.

Dans leur ouvrage *Free to Choose* en 1980, au chapitre relatif au « Pouvoir du marché », le prix Nobel d'économie Milton Friedman, et sa femme Rose, ont défendu les **vertus du libre-échange** en prenant l'exemple d'un simple crayon à papier. Sa fabrication nécessite l'assemblage de nombreux biens et services, matières premières et fournitures diverses et complexes, ainsi que la coordination d'entreprises et de travailleurs dispersés de par le monde, sans que ces derniers ne se voient ni ne se connaissent. Avec cette division internationale du travail vertueuse, Milton et Rose Friedman font ainsi référence au gain à l'échange et à « l'harmonie naturelle des intérêts » qu'évoquait Adam Smith en 1776 avec sa métaphore de la « **main invisible** » : l'échange volontaire et le mécanisme des prix permettent de satisfaire les besoins des consommateurs.

La théorie des avantages comparatifs : le modèle de David Ricardo

Dans le chapitre VII de ses *Principes de l'économie politique et de l'impôt* (1817), David Ricardo défend les analyses anti-mercantilistes d'Adam Smith, fondées sur la théorie des avantages absolus, selon laquelle chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la ou les production(s) où il est le plus efficace. Mais, ayant davantage recours à l'abstraction théorique que l'auteur de la *Richesse des nations*, il la prolonge avec sa « loi » des avantages comparatifs (ou relatifs) : dans le cadre d'un **modèle simplifié** à deux pays (le Portugal et l'Angleterre) et à deux biens (le vin et le drap), il démontre que l'échange international peut être mutuellement avantageux, même dans l'éventualité où l'une des deux nations est plus efficiente que l'autre dans la production des deux marchandises échangées, dès lors que chacune se spécialise dans les produits pour lesquels elle est le plus avantage *ou* le moins désavantagé (coûts unitaires, productivité du travail).

Chaque pays, quel que soit son niveau de développement, gagne à se concentrer dans le ou les produit(s) en vertu de ses avantages relatifs, et a intérêt à abandonner les autres productions : si chaque nation ne produit que ce pour quoi elle est (relativement) la plus douée, elle produit une quantité de biens et services supérieure, et l'échange international devient un jeu à somme positive (le gain mondial est accru), et permet de reculer l'avènement de l'état stationnaire, lorsque la croissance économique s'arrête.

Si le théorème de Ricardo est fondé sur des *hypothèses restrictives* qui en limitent le champ de validité (valeur des produits déterminée par la quantité de travail utilisée, immobilité internationale des facteurs de production et rendements constants), la rigueur scientifique de sa démonstration en fait la clef de voûte de la théorie libérale du commerce international.

Les avantages comparatifs de David Ricardo Pour expliquer sa théorie, David Ricardo donne l'exemple suivant : supposons que le Portugal doive utiliser 90 heures de travail pour produire une pièce de drap et 80 heures pour un litre de vin, contre 100 heures pour une pièce de drap en Angleterre et 120 heures pour le vin.	
Drap	
Vin	
Angleterre	
100	
120	
Portugal	
90	
80	
Le Portugal dispose d'un avantage absolu dans la production de vin et de drap. Pour autant, le Portugal a intérêt à abandonner la production de drap pour laquelle l'Angleterre dispose d'un avantage comparatif et à se spécialiser dans la production de vin pour laquelle le Portugal est relativement plus efficient (par rapport au drap).	

En effet, en se spécialisant selon ces principes, l'Angleterre utilisera les 120 heures libérées par l'abandon de la production de vin à la production de drap. L'Angleterre disposera ainsi de 220 heures au lieu de 100 pour produire des draps, et pourra ainsi en produire 2,2 unités. De même, le Portugal utilisera les 90 heures libérées par l'abandon de la production de drap, pour les utiliser à la production de vin : il disposera ainsi de 170 heures pour la production de vin et celle-ci sera alors de 2,125 unités. Au total, 2,2 draps sont produits contre 2 auparavant et 2,125 litres de vin contre 2 auparavant. La spécialisation et l'échange ont entraîné un gain. La façon dont ce gain est réparti va dépendre du prix des biens. Les gains à l'échange peuvent ainsi être répartis de façon très inégale entre les pays.

Les bienfaits du libre-échange et du « laisser-faire »

Contre la conception mercantiliste qui préconise un protectionnisme au nom de la défense des intérêts nationaux, les économistes classiques (libéraux) considèrent que le libre commerce crée des liens d'intérêt et d'échanges mutuellement profitables pour les États Nations, qui deviendront ainsi les membres d'une « *société universelle* ».

Dans la tradition des philosophes des Lumières, le « *doux commerce* » sert de substitut à la guerre et constitue un vecteur de civilisation des mœurs : « *C'est presque une règle générale que partout où il y a des mœurs douces, il y a du commerce ; et que partout où il y a du commerce, il y a de mœurs douces (...)* L'effet naturel du commerce est de porter à la paix », écrit Montesquieu en 1748 dans *De L'esprit des Lois*. Des auteurs classiques comme John Stuart Mill ou Frédéric Bastiat ont fait la promotion de l'échange international comme facteur de paix, et ont dénoncé les mesures protectionnistes, qui exacerbent les antagonismes commerciaux et sont porteuses de risques de conflits.

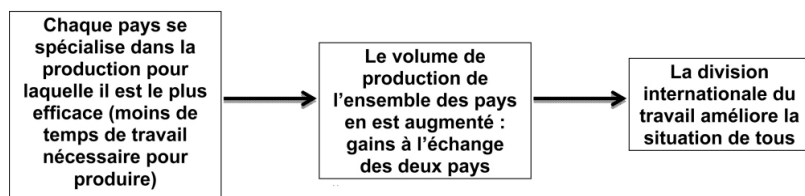
Stanley Jevons, l'un des pères fondateurs de l'école néoclassique considère, à l'époque où, hormis l'Angleterre, nombre de pays européens ont recours aux barrières douanières, que le libre-échange est un moyen efficace pour optimiser l'utilisation des facteurs de production et élever la richesse collective, qui ne se résume pas seulement pour les pays à l'aune de l'indépendance et de la sécurité militaire.

Le libre-échange mondial devrait permettre, à l'instar d'un marché

classique où échangent des individus rationnels, de bénéficier aux producteurs et aux consommateurs de chaque pays engagés dans *un jeu à somme positive*.

La division internationale du travail sur la base de la spécialisation productive permet alors de créer suffisamment d'interdépendances pour garantir *l'harmonie naturelle des intérêts*, au sens de la métaphore de la « *main invisible* » employée en 1776 par Adam Smith.

La logique libérale du commerce international



2

Le plaidoyer néoclassique pour le libre-échange et la spécialisation internationale

La théorie néoclassique du commerce international : les dotations initiales factorielles

Les théoriciens néoclassiques (les Suédois Heckscher et Ohlin, et l'Américain Paul Samuelson) prolongent les analyses de David Ricardo au cours des années 1930 en montrant que les pays doivent se spécialiser en fonction de leurs *dotations factorielles relatives*.

Un pays qui disposerait relativement de plus de capital que de travail devrait, dans cette optique, se spécialiser dans la production de biens qui demandent relativement plus de capital que de travail pour être produits. Selon le théorème « H.O.S », l'extension du libre-échange permet la *convergence mondiale de la rémunération des facteurs de production* (salaires, profits).

En effet, dans les pays spécialisés dans des productions nécessitant l'emploi d'une main-d'œuvre abondante (comme aujourd'hui la Chine), la hausse des exportations permet une hausse de la production et un accroissement de la demande de travail dans le pays. Ceci doit engendrer une hausse des salaires, qui se rapprochent alors de ceux pratiqués dans les pays développés (rémunération des ouvriers américains).

Ils justifient le libre-échange en avançant que si chaque pays se spécialise dans la production du bien demandant relativement beaucoup de facteur abondant dans ce pays, l'ensemble des partenaires à l'échange bénéficiera d'une situation meilleure que l'autarcie, c'est-à-dire en l'absence d'échange. Les prix des biens et services baisseront, et les prix des facteurs de production (travail et capital) convergeront avec une tendance à l'égalisation des rémunérations entre les pays.

Les avantages cumulatifs de l'échange international

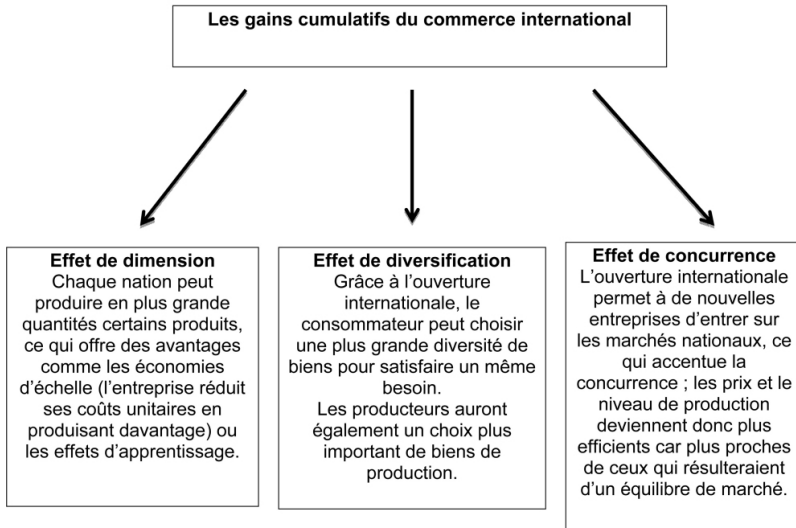
La théorie de l'économie internationale considère que les gains du commerce international sont cumulatifs : l'ouverture internationale entraîne des avantages comparatifs qui permettent ensuite une plus grande ouverture, etc. L'échange international procure en effet trois types d'avantages : un effet de dimension, un effet de diversification, et un effet de concurrence.

L'ouverture internationale crée un avantage comparatif car elle permet la spécialisation et engendre donc un *effet de dimension* : chaque nation peut produire en plus grande quantité certains biens, ce qui offre des avantages comme les économies d'échelle (l'entreprise réduit ses coûts unitaires en produisant davantage) ou les effets d'apprentissage.

Le deuxième avantage est *l'effet de diversification*. Grâce à l'ouverture internationale, le consommateur peut choisir entre un nombre plus important de produits pour satisfaire un même besoin. Cette diversité de biens disponibles profite non seulement aux consommateurs, mais aussi aux producteurs, qui auront un choix supplémentaire en biens de production.

Le troisième avantage est *l'effet de concurrence*. L'ouverture internationale permet à de nouvelles entreprises d'entrer sur les marchés nationaux, ce qui accentue la concurrence ; les prix et le niveau de production deviennent donc plus efficaces car plus proches de ceux qui

résulteraient d'un équilibre de marché.



3

Les nouvelles théories du commerce international : un État « stratégique » ?

La théorie moderne du commerce international : l'apport de Paul Krugman

Les travaux de Paul Krugman, prix Nobel d'économie en 2008, ont profondément renouvelé les modèles traditionnels de l'économie internationale, fondés sur l'avantage comparatif développé par David Ricardo, en intégrant à l'analyse les effets des **rendements croissants** et des **économies d'échelle** dans un contexte de **concurrence imparfaite**.

Ses recherches ont permis de mieux comprendre les mutations du commerce international à partir des années 1970 (montée du commerce intra-branche, concurrence oligopolistique sur les marchés mondiaux, etc.), alors que le modèle néoclassique du commerce international restait

fondé sur les hypothèses de concurrence parfaite et les rendements d'échelle constants.

Paul Krugman est considéré en cela comme le père fondateur de la « **nouvelle théorie du commerce international** » (notamment pour ses travaux avec E. Helpman du *Massachusetts Institute of Technology* (MIT)) qui préconise un **libre-échange nuancé**, à mi-chemin entre la défense du libre-échange des théories libérales et le protectionnisme éducateur de Friedrich List.

Dans ce nouveau cadre, les avantages comparatifs sont davantage **construits** qu'acquis, et les gains du commerce international sont cumulatifs et divers :

- ils bénéficient à la fois aux **producteurs**, qui peuvent produire davantage grâce à la spécialisation dans les industries à rendements croissants (comme Adam Smith l'avait déjà perçu au xviii^e siècle avec la boucle vertueuse division du travail/ouverture internationale), réaliser des économies d'échelle (la hausse des quantités produites permet une réduction des coûts unitaires) et des effets d'apprentissage ;
- ils profitent également aux **consommateurs**, qui ont accès à une gamme plus diversifiée de biens et services, tandis que l'intensification de la concurrence internationale permet de réduire les rentes de monopole (entrée de nouveaux producteurs), et exerce une pression à la baisse sur les prix qui améliore le pouvoir d'achat.

Si Paul Krugman a contribué aux travaux sur la « politique commerciale stratégique », favorables à une politique étatique volontariste de promotion des exportations (soutien aux secteurs à rendements croissants), il s'en est par la suite démarqué et prononcé clairement en faveur du **libre-échange comme politique optimale de second rang** (notamment dans un article de 1987 intitulé *Is Free Trade Passé ? – Le libre-échange est-il dépassé ?*).

Les politiques commerciales stratégiques

Dans les années 1980, les travaux de Brander et Spencer, professeurs à British Columbia, ont relativisé le rôle du libre-échange et justifié une certaine dose de protectionnisme dans le cadre de leur modèle théorique relatif au rôle de l'État en matière de « politique commerciale stratégique ».

Dans leur explication fondée sur une situation de duopole (avec une firme nationale et une firme étrangère), *l'intervention de l'État* joue un rôle primordial qui permet à l'entreprise nationale de capturer une plus grande part du marché mondial et donc d'accroître le bien-être national par l'absorption des rentes d'oligopoles aux dépens de la firme étrangère (voir encadré).

Dans le cas retenu par les deux économistes, l'État intervient dans le cadre d'une *politique commerciale ciblée* pour financer les dépenses de recherche-développement (R&D) et soutenir les exportations d'industries à rendements croissants.

Les profits réalisés par l'entreprise domestique sont alors supérieurs au montant de l'aide initiale et le revenu national s'accroît. La subvention apportée par l'État a pour conséquence d'éliminer une partie de la concurrence ou de les empêcher de développer leurs investissements.

Selon leurs conclusions, et face à certaines défaillances du marché et en situation de concurrence imparfaite, les gouvernements nationaux jouent un rôle déterminant dans certaines industries internationales, notamment les secteurs de *hautes technologies* et à *forts investissements*.

Le modèle de Brander et Spencer établit la possibilité théorique pour un Etat de modifier la structure du marché et l'équilibre de la concurrence parfaite au profit de ses entreprises.

Dans le cadre de *marchés oligopolistiques*, les firmes ont des comportements stratégiques qui affectent les décisions de leurs rivales : dès lors, des mesures d'incitation aux exportations et des subventions peuvent se justifier afin de réduire la rente de monopole d'une entreprise étrangère sur le territoire national.

Les aides financières peuvent conférer un avantage à un producteur national, même si le risque de *représailles* est élevé et peut conduire à un « *équilibre non coopératif* ». Néanmoins les limites d'une telle politique sont nombreuses et rendent son application difficile (représailles commerciales des gouvernements étrangers, asymétries d'information sur les stratégies suivies par les firmes, coût des subventions).

La politique commerciale stratégique : l'exemple de l'aéronautique civile

Soit deux entreprises, Boeing et Airbus qui s'affrontent pour vendre un nouvel avion moyen-courrier. Les deux entreprises sont supposées

avoir les mêmes coûts de production et doivent décider si elles vont produire ou non cet avion sachant qu’il y a la place sur ce marché que pour une entreprise (compte tenu par exemple des coûts irrécupérables qui doivent être engagés pour produire).

On voit dès lors que, dans le tableau 1, les deux constructeurs n’ont pas intérêt à entrer sur ce marché tous les deux car ils feraient des pertes (-5 ; -5) alors que si l’un d’entre eux dispose d’une avance sur l’autre et produit seul, il engrange un profit de monopole de 100. Supposons que Boeing puisse, pour une raison ou pour une autre, entrer sur le marché, il obtient un profit de 100 et Airbus n’entre pas.

Tableau 1. Conditions d’entrée sur le marché pour Airbus et Boeing

BOEING	
Produire	
Ne pas produire	
Boeing	
Airbus	
Boeing	
Airbus	
Produire	
-5	
-5	
100	
0	
Ne pas produire	
0	
100	
0	
0	

Source : Krugman et Obstfeld (1995)

L'intervention des pouvoirs publics peut cependant renverser la situation (voir tableau 2). Si la Commission européenne soutient Airbus en lui donnant une subvention de 25, le constructeur européen est désormais incité à entrer sur le marché, quelle que soit la décision prise par Boeing (entrer sur le marché devient une stratégie dominante pour Airbus).

Le profit d'Airbus est de 125 au lieu de 0 (s'il ne produit pas). Le constructeur américain est alors évincé du marché car s'il produit et qu'Airbus entre sur le marché, il fait des pertes (-5). La subvention européenne augmente les profits d'un montant supérieur au montant de la subvention versée.

Tableau 2. Concurrence entre les deux entreprises avec une subvention européenne à Airbus

BOEING	
Produire	
Ne pas produire	
Boeing	
Airbus	
Boeing	
Airbus	
Produire	
-5	
20	
100	
0	
Ne pas produire	
0	
125	
0	

Les coûts économiques et sociaux du libre-échange

Certains économistes ont insisté sur les coûts économiques et sociaux de la libéralisation des échanges, à l'origine d'une ***mise en concurrence des systèmes productifs*** et la constitution d'un marché mondial du travail et des salaires par catégories de travailleurs, fixés à l'échelle planétaire.

Si l'on suit le raisonnement de David Ricardo, la spécialisation internationale est globalement favorable à tous les participants aux échanges : mais si la Chine se spécialise dans les biens de consommation et les États-Unis dans les biens de production, l'ouvrier américain travaillant dans l'habillement ou l'électronique grand public perd son emploi et peut éprouver des difficultés à en retrouver un dans sa région et selon sa qualification.

La mondialisation intensifie le processus de ***créations/destruction d'emplois*** et provoque des ***vagues de délocalisations*** destructrices d'emplois dans les secteurs soumis à la pression de plus en plus forte de la concurrence des pays à bas salaires (voir Partie 4, chapitre 11).

La concurrence se fait aussi par le niveau de la ***fiscalité***, et la mondialisation pourrait entraîner dès lors un alignement par le bas et une paupérisation des États.

Face à l'essor des pays émergents à bas salaires et les pressions exercées par leur important réservoir de main-d'œuvre (qui exerce une forte pression sur les coûts salariaux des pays développés), certains économistes préconisent aujourd'hui la mise en œuvre de nouvelles mesures protectionnistes (réglementations, taxes, droits de douane).

Chapitre

6 *Les analyses théoriques du protectionnisme*

1

Le protectionnisme éducateur des industries dans l'enfance

Une critique du libre-échange au sens de Ricardo

Les différentes *écoles mercantilistes* au xvi^e et xvii^e siècle défendaient déjà la nécessité d'une intervention de l'État afin de protéger les industries nationales (à l'instar des manufactures royales de Colbert, ministre de Louis XIV), considérant que les intérêts des marchands et leur enrichissement coïncidaient avec ceux du souverain.

Le courant mercantiliste s'attachait à promouvoir le protectionnisme, soit l'édification de *barrières tarifaires (taxes, droits de douane) et non tarifaires (quotas, normes techniques et administratives)* afin de freiner les importations, stimuler les exportations et protéger le marché intérieur dans la concurrence internationale, avant que les analyses d'Adam Smith, puis celles de David Ricardo sur les bienfaits du libre-échange et de l'avantage comparatif, ne justifient scientifiquement le gain mutuel lié à la division internationale du travail sur la base de la spécialisation.

Dans son ouvrage *Système national d'économie politique (1841)*, l'Allemand Friedrich List conteste la thèse du commerce international

comme jeu à somme positive (tous les pays sont gagnants) : les pays les plus avancés sur le plan industriel captent les gains du libre-échange mondial, au détriment des nations les moins avancées, pénalisés par des spécialisations à plus faible valeur ajoutée.

Friedrich List : « Le protectionnisme est notre voie, le libre-échange est notre but »

En raison des différences de coût et de productivité, des barrières douanières sont indispensables afin de protéger les industries dans l'enfance (*infant industries*) et pour leur laisser un temps de converger vers le niveau de compétitivité des nations les plus avancées (apprentissage).

F. List plaide ainsi pour un ***protectionnisme éducateur***, temporaire (à long terme, le libre-échange doit être rétabli), qu'avait d'ailleurs justifié Adam Smith en son temps pour quelques industries stratégiques dans le secteur de la défense et de la construction navale. La volonté de List était de contrer l'avantage concurrentiel britannique, susceptible d'entraver les progrès de l'Allemagne dans le domaine industriel.

Les théories optimistes de David Ricardo sur les vertus du libre-échange sont alors perçues comme un moyen de légitimation politique de la suprématie de l'Angleterre, qui a déjà connu son décollage industriel.

Le protectionnisme éducateur de List a aussi une visée politique : renforcer l'unité de la nation allemande, construite autour d'une union douanière, le *Zollverein*, qui doit permettre d'augmenter le volume des échanges, mais doit s'accompagner d'une protection vis-à-vis du reste du monde, afin de préserver les intérêts des producteurs nationaux.

L'argumentation en faveur du protectionnisme liée à l'âge de l'industrie s'appuie également sur la ***défense des industries vieillissantes*** (ou sénescentes) dans les pays développés, lorsque l'industrie a perdu tout avantage par rapport à ses concurrentes. En effet, le déclin d'une industrie a un ***coût social élevé*** en raison du chômage qu'il entraîne et des ***effets externes négatifs*** qu'il provoque dans certaines zones du territoire où l'industrie est concentrée (textile, sidérurgie, activités portuaires, construction navale).

Des mesures protectionnistes peuvent alors faciliter la réallocation de la

main-d'œuvre vers les secteurs plus compétitifs : l'économiste Nicholas Kaldor (1908-1986) expliquera, en partant du cas britannique, que le protectionnisme peut s'appliquer aussi à ces industries vieillissantes, non pas pour empêcher leur disparition, mais pour réduire le coût économique et social de l'ajustement et faciliter la **reconversion** de ces activités.

2

Les avantages théoriques de l'arsenal protectionniste

La permanence du protectionnisme dans l'histoire économique

Comme l'ont montré les travaux de Paul Bairoch (*Mythes et paradoxes de l'histoire économique*, La Découverte, 2005), l'histoire économique enseigne que le décollage industriel de certaines puissances économiques comme la France et l'Angleterre s'est opéré dans un contexte protectionniste (Actes de navigation en Angleterre en vigueur depuis 1651, retour aux barrières protectionnistes dans l'industrie dès 1815 malgré un traité de libre-échange franco-britannique signé en 1786).

Le protectionnisme a caractérisé aussi le développement industriel de l'Allemagne, qui forme certes une union douanière en 1834 dans le cadre du Zollverein, mais instaure un tarif douanier commun à l'égard des pays tiers, tandis que les États-Unis se tournent vers le protectionnisme dès l'Indépendance sous l'impulsion des thèses de Hamilton, de Carey, etc.

Si le libre-échange a progressé sous l'impulsion de la Grande-Bretagne dans la période 1840-1870 (marquée en 1860 par le traité de libre-échange franco-britannique), les États-Unis ont renforcé leur arsenal protectionniste après la Guerre de Sécession, sous l'impulsion des intérêts des industriels du Nord, tandis que le Japon a vu son marché ouvert à la concurrence sous la contrainte militaire américaine (et le recours à la « canonnière » du commodore Perry).

Des années 1870 aux années 1940, le protectionnisme redevient la règle : l'Allemagne avec Bismarck en 1879 relève ses droits de douane, la France

protège son agriculture avec les tarifs Méline en 1892 et les États-Unis avec le tarif Mac Kinley de 1890 dans l'industrie.

De 1870 à 1914, période que certains auteurs comme Suzanne Berger appellent la « première mondialisation » (émergence de nouvelles puissances industrielles, intensification de la concurrence, intégration des marchés de capitaux), le monde reste « *un océan de protectionnisme cernant quelques îlots libéraux* », pour reprendre la formule de Paul Bairoch.

Le regain du « néoprotectionnisme »

Dans sa *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* (1936) John Maynard Keynes proposait une réhabilitation au moins partielle de la tradition mercantiliste en relativisant les bienfaits du libre-échange.

Dans une économie ouverte, la ***contrainte extérieure*** limite l'autonomie des politiques conjoncturelles et paraît condamner les traditionnelles stratégies keynésiennes de relance historiquement situées dans l'espace national. Le protectionnisme permet alors de renforcer l'efficacité du multiplicateur keynésien en réduisant la ***propension à importer*** (économie fermée) : même si les consommateurs sont confrontés à des prix plus élevés et une diversité des biens moins grande, les revenus salariaux peuvent augmenter afin de soutenir la demande intérieure, ce qui n'est guère possible lorsque les entreprises nationales font face à la concurrence des entreprises étrangères et souhaitent maintenir leur compétitivité. S'amorce alors une boucle vertueuse entre la consommation des ménages, l'investissement des entreprises, qui stimulent la croissance et l'emploi.

Dans un contexte de ralentissement de la croissance, les thèses en faveur du protectionnisme ont connu à partir des années 1970 un certain renouveau théorique dans le cadre de modèles intégrant l'imperfection des marchés au sein d'une économie internationale ayant profondément évolué.

L'intensification des échanges entre les pays les plus développés de niveaux de développement assez proche, l'importance du commerce intra-branche, et le poids du commerce intra-firme dans les échanges internationaux (environ 1/3 du commerce mondial) ont nécessité l'élaboration de travaux relâchant les hypothèses des modèles classiques et néoclassiques de concurrence parfaite et de rendements constants.

Les nouvelles théories du commerce international ont ainsi apporté une justification nouvelle à l'intervention étatique en matière commerciale, au titre de la **politique industrielle** (l'économiste Elie Cohen évoquait pour la France un « colbertisme hi-tech »), et des **politiques commerciales stratégiques**. Il s'agit d'une forme de « néoprotectionnisme », puisque c'est un moyen de dissuader des concurrents d'entrer sur le marché et de réduire la contestabilité de ce marché. Les mesures protectionnistes peuvent également se justifier par des arguments plus politiques, en faveur du complexe militaro-industriel par exemple au nom des intérêts supérieurs de la nation en matière de sécurité et de défense, ou en faveur du secteur agricole au nom de l'indépendance alimentaire et de l'aménagement harmonieux du territoire.

L'actualité du protectionnisme : une mondialisation inachevée

Depuis 1973, la tentation du protectionnisme se renforce du fait du ralentissement de la croissance économique, même si la mondialisation de l'économie s'est poursuivie avec une intensification de la concurrence sur les marchés internationaux et la montée en puissance des pays émergents (entrée de la Chine à l'Organisation mondiale du commerce en 2001).

La promotion officielle des principes du libre-échange n'a toutefois pas entraîné une disparition concrète des barrières protectionnistes (certains auteurs parlent de « **mercantilisme éclairé** » depuis 1945) :

- le Japon a longtemps été accusé de recourir au protectionnisme non tarifaire ;
- les États-Unis n'ont pas hésité à adopter des mesures de rétorsion commerciales frappant certains produits (français notamment), promu des politiques commerciales au nom de leurs intérêts nationaux (approvisionnement énergétique, protection de certains secteurs comme l'aéronautique et l'automobile), empêché des concentrations dans le secteur pétrolier ou bancaire, ou décidé de mesures de rétorsion pour des raisons politiques (établissement de listes de pays et d'entreprises sanctionnés et accusés de collusion avec le terrorisme, etc.) ;
- les principes énoncés par le GATT à la fin des années 1940 ne s'appliquent pas toujours (les services ont par exemple longtemps été exclus des débats), et de nombreux différends commerciaux persistent

- dans le cadre des cycles de négociation successifs, comme celui de Doha actuellement (entre les États-Unis et l'Europe notamment qui s'accusent mutuellement de pratiques protectionnistes sur certains dossiers comme l'agriculture) ;
- enfin, les années 1990 ont également vu le développement d'accords de commerce régionaux, non seulement dans les pays développés (Marché commun, ALENA), mais aussi dans les pays en développement (ASEAN, Mercosur, etc.).

Les partisans de la « démondialisation »

Dans le débat français sur la politique économique, la « démondialisation » est désormais un concept défendu par une coalition hétéroclite d'économistes, de personnalités politiques et d'intellectuels qui plaident soit pour un **protectionnisme régional** (à l'instar de Jean-Marcel Jeanneney qui défendait un protectionnisme de zone à l'échelle de l'Union européenne au début des années 1990), soit pour un repli sur l'espace national au nom de la **souveraineté économique** de la France.

Dans un contexte économique marqué par la stagnation (crise des dettes souveraines, chômage de masse, faiblesse des gains de productivité et de la croissance potentielle, aggravation du déficit commercial en France) et où les États-Unis et surtout l'Europe craignent une désindustrialisation accélérée à cause des vagues de délocalisations, la concurrence des pays émergents est jugée déloyale : ces pays utiliseraient de manière agressive leurs avantages compétitifs n'étant pas contraints par les mêmes règles sociales et environnementales que les entreprises des pays du Nord. La Chine est particulièrement montrée du doigt, accusée de **dumping monétaire** (sous-évaluation du yuan-renminbi sur le marché des changes qui dope ses exportations de biens à faible valeur ajoutée), de **dumping social** (les pouvoirs publics perpétuent un faible niveau des salaires et de la protection sociale afin de réduire les coûts et préserver la compétitivité-prix des firmes nationales) et de **dumping environnemental** (les firmes chinoises n'étant pas soumises aux mêmes réglementations que les firmes européennes).

Le prix Nobel d'économie, Maurice Allais, dénonçait ainsi le **dogme du libre-échange** et préconisait de recréer des ensembles régionaux plus homogènes (c'est-à-dire unissant des pays présentant les mêmes conditions de revenus et de protection sociale), qui auraient le droit de

prendre des mesures protectionnistes plus raisonnables pour se protéger contre les écarts trop importants de coûts de production, mais tout en maintenant une concurrence réelle à l'intérieur de la zone (voir partie 4, chapitre 11).

L'économiste Jacques Sapir est partisan d'une démondialisation, c'est-à-dire une **limitation du libre-échange** et une relocalisation de la production et des emplois au sein de l'Europe qui serait le cadre naturel. En l'absence de réelle coopération au sein de l'Union européenne, le retour à des politiques nationales, quitte à envisager une sortie de la zone euro et la création d'une monnaie commune pour les échanges (chaque pays conservant sa monnaie nationale), permettrait selon lui de protéger l'emploi dans les secteurs les plus exposés.

Les partisans de la démondialisation plaident également pour une **dé-financiarisation** de l'économie mondiale et une re-réglementation de la sphère financière avec un contrôle strict des flux de capitaux. Ils font valoir que la démondialisation ne signifierait pas la fin du commerce mondial et le retour à l'autarcie, car l'économie de la connaissance et les nouvelles technologies assurent la diffusion du progrès technologique et la circulation des idées, qui sont les principaux moteurs de la croissance.

3

Les risques des politiques protectionnistes

Le protectionnisme peut s'avérer économiquement contre-productif

Dans un système idéal de concurrence pure et parfaite, la protection par des droits de douane réduit le bien-être collectif du pays qui se protège : en effet, le coût pour les consommateurs (qui paient plus cher les biens importés mais aussi les biens nationaux concurrents dont les prix s'alignent sur ceux des biens importés) l'emporte sur le gain pour les producteurs du pays et pour l'État (qui perçoit les recettes fiscales liées aux droits de douane). Les mesures protectionnistes entraînent donc un **renchérissement du coût de la vie** dans les pays qui les adoptent.

En théorie, la protection par des restrictions quantitatives engendre également des pertes, éventuellement supérieures si ce sont les exportateurs étrangers qui bénéficient de la **rente** due à l'accroissement du prix de vente sur le marché qui applique des protections.

De plus, la réduction des importations des pays protectionnistes freine les exportations des autres pays, et par conséquent, leur croissance économique, et à terme leurs propres importations. Le protectionnisme entraîne également un renchérissement du coût des importations des biens intermédiaires que les entreprises utilisent pour produire, ce qui accroît les coûts de production (à moins que les importations ne bénéficient de taxes inférieures ou d'exonérations) et peut déclencher une **spirale inflationniste**.

On considère généralement que le protectionnisme conduit à un **affaiblissement de l'incitation à innover** dans les pays qui le pratiquent du fait de la moindre concurrence avec les entreprises étrangères sur le territoire. Ainsi, imposer des normes sanitaires et techniques (protectionnisme non tarifaire) élimine des concurrents étrangers sans pousser les producteurs locaux à réaliser des gains de productivité. Si les protections douanières sont très élevées, il peut également favoriser le développement de la contrebande.

Le protectionnisme souvent qualifié de temporaire (des industries naissantes ou sénescents) peut avoir tendance à se transformer en **protectionnisme durable** et à agir comme une drogue : en raison de la faible incitation à s'améliorer, les firmes nationales peuvent demander la prolongation de la protection qu'il devient politiquement difficile de lever par la suite.

Le protectionnisme peut aggraver la crise dans les pays développés

Dans des économies largement ouvertes, il est impossible de prendre des mesures protectionnistes au nom de la défense de l'emploi sans s'exposer à des **représailles commerciales** de la part des partenaires. Ce processus dangereux a déjà été à l'œuvre au cours des années 1930 et les différentes mesures de rétorsion se sont combinées pour produire une forte contraction du commerce mondial. En effet, le relèvement important des droits de douane par les États-Unis (tarif Hawley-Smoot), a entraîné,

malgré les mises en garde de nombreux économistes à l'époque, de sévères mesures de rétorsion de la part des pays européens, et provoqué un effondrement de la demande extérieure et qui a amplifié la récession. De 1929 à 1932, le commerce mondial a diminué d'un tiers en volume et de deux tiers en valeur.

Dans le cadre de l'Union européenne, la *logique du marché unique* repose sur la libéralisation des échanges. Dès lors, l'érection de barrières protectionnistes entre les États membres semble juridiquement impossible, a fortiori dans le cadre de la zone euro où le protectionnisme « monétaire » est ainsi impossible (les parités sont irrévocablement fixées). Les politiques protectionnistes relèvent d'une situation que les économistes appellent le « dilemme du prisonnier » : le protectionnisme au niveau d'un pays n'a de sens que si les autres pays n'agissent pas de manière similaire. Si un pays instaure des mesures de protection à l'encontre d'un partenaire à l'échange, il est alors dans l'intérêt de ce dernier de réagir en élevant lui aussi des barrières. Bien que la situation optimale pour les deux pays soit le libre-échange, si l'un des deux pays s'engage dans le protectionnisme, l'intérêt de l'autre pays est d'agir de même.

À l'heure actuelle il existe un certain consensus chez les économistes pour mettre en garde les gouvernements contre les *dangers d'une surenchère protectionniste* dont les effets dépressifs sur la demande globale se conjugueraient aux différentes mesures d'austérité (au nom du désendettement public) pour freiner fortement la croissance mondiale et compromettre durablement les perspectives de reprise. L'efficacité du protectionnisme peut d'ailleurs être altérée si des mouvements de facteurs de production compensent les mouvements de biens et services : les firmes étrangères peuvent décider de réaliser des investissements directs étrangers afin de contourner les barrières protectionnistes (ce fut le cas des firmes japonaises au cours des années 1980 en particulier dans le secteur automobile aux États-Unis et en Europe).

Si la crise à partir de 2007 s'est accompagnée d'une forte contraction du volume du commerce international, elle n'a pas poussé les États à remettre en cause la mondialisation de l'économie et à revenir officiellement à des mesures protectionnistes : ces dernières années, les négociations internationales dans le cadre des différentes réunions du G20 (dont les pays représentent 90 % du PIB mondial) ont poussé les nations à réaffirmer les vertus du libre-échange.

Le protectionnisme pourrait freiner la croissance des pays émergents

Le renforcement des barrières protectionnistes peut être de nature à freiner le développement des pays émergents qui ont besoin du commerce international pour soutenir la croissance.

Désormais, la plus grande part des échanges internationaux ne sont pas des échanges de matières premières contre des produits élaborés entre des pays sous-développés et des pays avancés (ce qui correspondait à l'ancienne division internationale du travail), mais des ***flux de biens industriels*** (commerce intra-branche) entre des pays situés à des niveaux de développement assez proches.

Les exportations et les importations génèrent des externalités positives sur l'appareil productif des pays émergents grâce aux ***transferts de technologie***, à l'importation de biens d'équipement, la rationalisation des méthodes productives, etc.

La pénétration des investissements directs à l'étranger peut accélérer la croissance de ces pays et enclencher un ***cercle vertueux bénéfique à toute l'économie*** (dynamisme de l'emploi, montée en gamme vers les produits à forte valeur ajoutée, réduction des inégalités économiques, etc.). La croissance dégage alors des ressources étatiques pour financer le développement et mettre en place les infrastructures nécessaires au soutien de la croissance à long terme (système éducatif, de santé, infrastructures publiques de transport et de communication, etc.) comme l'explique l'économiste indo-américain Jagdish Bhagwati dans son ouvrage *Plaidoyer pour la mondialisation*, Odile Jacob, 2010.

Pour ce qui est de la Chine et de l'Inde, leur croissance de ces quinze dernières années s'est traduite par ***la forte baisse du nombre des plus pauvres*** (disposant de moins d'un dollar par jour). L'ouverture aux échanges crée donc une dynamique vertueuse de croissance qui profite à toutes les couches sociales, même si les retombées peuvent être très inégalement réparties. Mais imposer d'emblée aux pays émergents les standards et normes sociales des économies développées peut en revanche freiner leur développement et réduire, en définitive, le gain de l'ouverture.

Le protectionnisme peut aller contre l'intérêt général

Par ailleurs, le principal problème politique soulevé par la mise en œuvre de mesures protectionnistes est qu'elles ne sont pas appliquées au nom de l'intérêt général, mais servent les intérêts de divers **groupes de pression** : David Ricardo combattait déjà en son temps les lois sur les blés (*corn laws*) et plaidait pour une ouverture commerciale afin de desserrer la contrainte sur les profits des industriels dont il était politiquement proche à la Chambre des Communes : l'importation de blés en provenance de pays moins développés constituait un moyen de diminuer le prix du pain et donc les salaires des travailleurs, et permettait de réduire la rente des propriétaires fonciers.

Le protectionnisme déclenche en effet des **redistributions occultes** qui font des gagnants et des perdants : il entraîne la hausse des prix, car des concurrents efficaces sont éliminés du marché, et il se produit alors un transfert de revenu des consommateurs (dont le pouvoir d'achat est réduit) vers les entreprises protégées (dont les profits augmentent sans efforts particuliers des chefs d'entreprise).

Dans leur célèbre manuel d'économie internationale, Paul Krugman et Maurice Obstfeld prennent l'exemple des effets des mesures de protection du **marché du sucre** aux États-Unis : les producteurs nationaux sont gagnants, de même que les producteurs étrangers (puisque les prix plus élevés sur le marché américain leur assure une rente), et ce au détriment des consommateurs. Pourtant si la hausse du prix du sucre pénalise tous les consommateurs, le surcoût ne représente qu'une petite somme supplémentaire pour chacun d'entre eux, et le gain existe surtout pour les producteurs locaux qui ont su se coaliser pour défendre leurs intérêts. Les groupes de pression seront d'autant plus écoutés par les pouvoirs publics que leur poids politique sera important : l'État peut alors prendre des mesures qui sont contraires à l'intérêt général.

Le Grand Marché Transatlantique, *Transatlantic Free Trade Area* (TAFTA)

En novembre 1990 les États-Unis et la Communauté Économique Européenne ont signé la Déclaration Transatlantique. Cinq ans plus tard, lors du sommet de Madrid, les deux partenaires ont concrétisé les principes lancés dans la Déclaration et se sont engagées à des études communes sur l'abaissement de toutes les barrières protectionnistes considérées comme des entraves au commerce. Après un échec en

1998, le projet de grand marché transatlantique a été réactivé et accéléré par la Commission européenne après 2009. Lors du Conseil Européen des 18 et 19 octobre 2012 les gouvernements européens ont réaffirmé l'ambition d'arriver à un **accord commercial global** avec les États-Unis en lançant des négociations dès 2013.

En mars 2013, la Commission européenne a approuvé le projet de mandat concernant la conclusion avec les États-Unis de l'accord appelé « Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement ». Ce mandat a été approuvé par les ministres du commerce européen lors du Conseil du 14 juin 2013, donnant ainsi le coup d'envoi aux négociations et plusieurs cycles de négociations se sont tenus depuis. Cet accord commercial, d'une grande ambition, projette de libéraliser à la fois les échanges de services, de biens et de capitaux.

En juillet 2013, les États-Unis et l'Union européenne se sont ainsi engagés dans la négociation d'un Partenariat transatlantique pour le commerce et l'investissement.

Compte tenu du faible niveau de leur protection tarifaire réciproque, la libéralisation commerciale consistera surtout à **réduire les barrières non tarifaires** qui, elles, restent élevées entre les deux partenaires, même si chacun est déjà le premier partenaire commercial de l'autre. Certaines projections macroéconomiques indiquent que le commerce bilatéral pourrait s'en trouver augmenté de moitié. La place occupée par les pays émergents et les accords de régionalisation déjà existants dans le monde ont ouvert une ère nouvelle, marquée par la concurrence entre initiatives commerciales de très grande ampleur. Le partenariat transatlantique pour le commerce et l'investissement (PTCI) apparaît comme le moyen pour l'Union européenne et les États-Unis de conserver un rôle de leader dans un commerce mondial dont le centre de gravité est en train de basculer rapidement vers l'Asie. Les négociations porteront sur des dossiers particulièrement importants : les marchés publics, les indications d'origine géographique, les services, l'investissement direct, et pourrait générer de nombreuses créations d'emplois.

L'accroissement des échanges entre les deux zones commerciales pourrait néanmoins être en partie compensé par le détournement de trafic et la réduction des échanges avec des pays tiers.

L'aboutissement des négociations demeure incertain mais plusieurs points d'inquiétude paraissent aujourd'hui justifier une **opposition croissante des citoyens**.

La première concerne les **normes sanitaires et environnementales** qui

seraient abandonnées dans le cadre des négociations, au nom de l'harmonisation avec les normes américaines (agriculture, OGM), même si ce point reste controversé puisque la Commission dément l'abandon des protections européennes. Selon cette dernière, le marché transatlantique n'a pas vocation à bouleverser les normes en vigueur en Europe : en matière de gaz de schiste par exemple, le marché unique européen n'a pas privé les États du droit de refuser l'exploitation sur leur territoire, et elle soutient qu'il en sera de même avec le TAFTA.

La deuxième inquiétude concerne la mise en place des « *tribunaux d'arbitrage* » (ISDS), accusés de soumettre les États aux multinationales, même si les éléments semblent plus complexes car un arbitrage concerne toujours un litige précis et ne peut se mettre en place sans l'accord des deux parties. Les juges (qu'ils soient d'ailleurs privés ou publics) n'auront que pour mission de faire application des dispositions de l'accord, dont l'acceptation et la modification restent entre les mains des gouvernements nationaux. Par ailleurs, l'inclusion de l'ISDS dans le cadre du Traité transatlantique pourrait fournir des protections supplémentaires pour les investisseurs européens aux États-Unis. En effet, contrairement à l'Union européenne, les tribunaux américains ne peuvent être saisis que sur la base de la réglementation américaine.

Aujourd'hui, sur le terrain, de plus en plus de citoyens et d'élus locaux font connaître leur refus de l'accord, en votant des délibérations de principe plaçant leur collectivité locale en zone dite « hors TAFTA », et en critiquant l'opacité des négociations accusées d'être trop technocratiques.

Deux institutions auront le dernier mot sur l'approbation de cet accord, prévu pour fin 2015 : le Parlement européen et le Conseil de l'Union européenne, réunissant les ministres du commerce, tandis que les Parlements nationaux ne seront pas consultés pour ratification, sauf pour les dispositions qui relèveraient, le cas échéant, des compétences nationales.

Chapitre

7 *Les approches critiques de la mondialisation*

1

La mondialisation comme stade suprême du capitalisme : la tradition marxiste

La mondialisation : un impérialisme capitaliste

Dans l'analyse marxiste, la crise est non seulement possible, mais elle constitue une fatalité qui marque l'épuisement du capitalisme, miné par des ***contradictions internes*** difficiles à surmonter. Pour les marxistes, comme Rosa Luxembourg et Lénine (dans son ouvrage *Impérialisme stade suprême du capitalisme*, 1916), l'***impérialisme*** vient au secours du capitalisme : pour résoudre la contradiction majeure du système, soit la crise de surproduction, les pays capitalistes cherchent des débouchés commerciaux dans le reste du monde. C'est de cette manière que l'on peut expliquer la formation des empires coloniaux : mais la concurrence pour conquérir des débouchés nécessairement limités et restreints dans les nations colonisées peut conduire à la guerre mondiale et précipiter la chute du capitalisme. Dans ses écrits, Lénine insiste sur le rôle du capital financier : pour retarder la baisse tendancielle du taux de profit et la suraccumulation, les pays capitalistes investissent la masse de capitaux excédentaires dans les pays colonisés.

L'exploitation impérialiste peut partiellement profiter à la classe ouvrière des pays capitalistes en améliorant leur pouvoir d'achat (constitution d'une « aristocratie ouvrière »), et résoudre provisoirement une autre contradiction interne du système capitaliste : la paupérisation de la classe ouvrière et l'aggravation de la *lutte des classes*. La révolution a alors une plus grande probabilité d'éclater dans les pays les moins développés.

La mondialisation accroît l'instabilité du système capitaliste

Si la crise des années 1930 a pu être interprétée comme la crise finale du système capitaliste par les auteurs marxistes, l'institutionnalisation du conflit capital/travail et le compromis salarial fordiste d'après-guerre ont permis une coordination plus efficace de la production de masse et de la consommation de masse : la progression des salaires réels au rythme de la productivité du travail durant les « Trente glorieuses » (1945-1973) a infirmé la prophétie marxiste de la paupérisation absolue de la classe ouvrière, intégrée à la norme de consommation, grâce à un partage relativement équitable des fruits de la croissance.

Mais, à partir des années 1980, les économistes d'inspiration marxiste et institutionnaliste ont décrit le démantèlement de la régulation fordiste et l'aggravation du rapport asymétrique entre le capital et le travail. Ces travaux font la critique d'un *capitalisme de « basse pression salariale »*, fondé sur la mondialisation du capital financier, les politiques néolibérales de désengagement de l'État, et la norme de gouvernance des entreprises au service de la création de valeur actionnariale, responsable d'une déformation permanente du partage de la valeur ajoutée en faveur des profits.

Dès lors, pour ces auteurs, la crise de 2007-2009 ne fait que rappeler *l'instabilité inhérente au capitalisme*, quelle que soit sa configuration historique, en raison de la dissociation entre la minorité des détenteurs de capitaux qui concentre les richesses, et la grande masse des travailleurs salariés qui ne disposent que de leur force de travail.

La mondialisation inégale et les théories critiques du développement

La théorie de la dépendance

Jusqu'aux années 1960, la théorie du développement a été dominée par l'idée que le sous-développement des pays pauvres n'était qu'un retard de développement provoqué par des obstacles sociaux, culturels voire religieux. Tous les pays étaient donc censés franchir, tôt ou tard, les différentes *Étapes de la croissance économique*, explicitées dans le livre de référence de Walt Rostow.

Certains économistes d'inspiration marxiste ont alors établi une critique radicale de cette vision libérale et évolutionniste à partir du début des années 1960. Contestant l'idée, portée par la théorie néoclassique, d'un échange international favorable à tous même si le gain peut être inégal suivant les pays, la théorie de la dépendance explique que la croissance des pays riches est loin de mener à celle des pays pauvres dans un même mouvement.

Les études d'André Gunder-Frank sur l'Amérique Latine ont en effet montré que l'intégration au système mondial capitaliste a métamorphosé, dès les conquêtes européennes du ^{xvi}^e siècle, les pays de cette région colonisée, initialement « non-développés » en formations sociales « sous-développées » fondamentalement capitalistes, car disposant de structures productives et commerciales connectées à la logique du marché mondial et soumises à la recherche du profit. Ce qu'il appelle le « **développement du sous-développement** » trouve donc son origine dans l'expansion du capitalisme qui, dès sa naissance, est structuré en centres (les métropoles) et satellites (les périphéries), à l'échelle mondiale comme à l'échelle régionale, nationale et locale.

Produit et entretenu par le capitalisme, le sous-développement vient du fait que le surplus économique qui est dégagé dans les économies périphériques est accaparé par les métropoles, pour servir leur propre développement. Les *bourgeoisies nationales* au pouvoir dans les pays sous-développés, complices de cette domination extérieure, ne peuvent sortir ces États de la dépendance car, loin d'être uniquement un phénomène imposé de l'extérieur, celle-ci est intégrée dans ces sociétés de classes. De fait, dans la croissance capitaliste, le développement des uns

nourrit le sous-développement des autres.

Échange inégal et retard de développement

L'analyse néo-marxiste défend l'idée que la cause majeure du retard de développement réside dans une mauvaise utilisation du surplus économique, accaparé par la bourgeoisie capitaliste des pays du Sud. Samir Amin insiste notamment sur les legs de la colonisation qui ont rendu ces pays dépendants à l'égard des Pays du Nord et des échanges inégaux. La théorie de la dépendance a constitué un paradigme central de l'économie du développement jusqu'au début des années 1980. Même si elle ne se présente pas comme un corps de doctrine unifié, elle a inspiré des politiques de développement de rupture qui, au lieu de promouvoir une stratégie d'intégration dans les échanges mondiaux pour les pays en retard, s'appuyant en particulier sur les exportations de produits primaires, ont cherché à couper les liens avec les économies dominantes en substituant aux produits venant de ces dernières les productions locales. Ces stratégies dites de « *substitution d'importations* », particulièrement expérimentées dans les années 1970 en Argentine ou au Brésil ont eu une efficacité discutée et ont été rendues parfois responsables de l'échec du développement dans ces pays.

Selon Arghiri Emmanuel, le retard de développement s'explique par une *exploitation* des travailleurs des pays du Sud dans les secteurs exposés aux échanges internationaux : le commerce international induit des rémunérations inférieures à la productivité du travail et aggrave la pauvreté des pays du Sud dans le cadre d'un « échange inégal ». En effet, une même valeur produite (biens vendus par les pays du Sud et les pays développés à prix égal) incorpore davantage de travail dans les pays du Sud que dans les pays développés. L'échange international entraîne donc un *transfert de richesse* des pays du Sud vers les pays du Nord qui confisquent la plus-value (au sens marxiste) ainsi créée.

À partir des années 1980, le mouvement puissant de globalisation économique et financière a modifié le regard porté sur l'insertion internationale des pays en développement : de facteur de sous-développement, l'intégration dans les échanges mondiaux est devenue la voie privilégiée pour le rattrapage des pays en retard. Pour autant, l'expérience des pays comme la Corée du Sud ou, plus récemment, de la Chine, montre que les asymétries de pouvoir et les phénomènes de

puissance qu'exercent les pays les plus avancés doivent être contenus par des efforts de coopération internationale qui sont loin de signifier une ouverture totale sans régulation.

Si la voie socialiste du *développement autocentré* a été un échec pour de nombreux pays, la perspective critique n'a pas perdu toute fécondité dans la mesure où un certain nombre de travaux insistent aujourd'hui sur les conséquences néfastes de la mondialisation en matière d'inégalités et d'environnement.

3

La critique radicale de la mondialisation « néolibérale »

Le triptyque du néolibéralisme : financiarisation, déréglementation, mondialisation

Un certain nombre d'économistes critiques perçoivent avant tout la mondialisation comme la domination d'une *idéologie* : le néolibéralisme. À partir des années 1980, le modèle américain de capitalisme de libre entreprise fait office de référence et la libéralisation des marchés financiers, les vagues de privatisation des entreprises publiques, la nouvelle gouvernance des grandes entreprises centrée sur les actionnaires, conjuguées à la flexibilisation du marché des biens et du travail, font système, et conduisent à un retour du libéralisme économique comme doctrine dominante et inspiratrice des politiques économiques. Dans un contexte d'effondrement du modèle d'économie centralement planifiée d'ex-URSS, la généralisation de l'économie de marché s'est alors appuyée sur *la promotion des vertus du libre-échange* et de l'ouverture par les grandes institutions internationales, comme le Fonds monétaire international et la Banque mondiale (certains évoquant un « consensus de Washington » puisque ces deux institutions issues des accords de Bretton Woods en 1944 ont leur siège situé dans la capitale politique américaine).

Selon les économistes hétérodoxes Gérard Duménil et Dominique Lévy

(*La grande bifurcation*, La Découverte, 2014), la domination du néolibéralisme s'est construite sur trois piliers : la financiarisation, la déréglementation, et la mondialisation de l'économie pour faire émerger un « **nouveau capitalisme** » (Dominique Plihon). Dans ce cadre d'analyse, l'ouverture internationale et la globalisation financière sous l'impulsion des États-Unis ont eu notamment pour but de résoudre les contradictions de l'économie américaine, confrontée à un déficit commercial grandissant, et à la nécessité de financer la consommation des ménages par des entrées de capitaux susceptibles d'alimenter l'endettement, et de compenser la faiblesse de l'épargne intérieure et la stagnation des revenus moyens.

Les économistes de l'école de la Régulation, comme Robert Boyer (*Les financiers détruiront-ils le capitalisme ?* Economica, 2011) ont diagnostiqué, après la « crise du fordisme » dans les années 1970, l'émergence d'un nouveau régime de croissance dont la finance mondiale est devenue l'institution dominante puisqu'elle influe à la fois sur la gestion des firmes multinationales, les choix de politique économique, le partage de la valeur ajoutée en faveur du capital financier, la gestion de la main d'œuvre, ainsi que sur les relations internationales. Comme le régime qui l'a précédé (le fordisme), ce **régime « financiarisé »** a favorisé dans un premier temps la croissance, malgré la répétition de petites crises financières, avant d'en provoquer le blocage à travers la crise financière internationale majeure des années 2007-2009.

L'alter mondialisme : mondialisation du capitalisme, mondialisation des luttes ?

En parlant de « **Grande désillusion** » dans l'un de ses ouvrages consacré à la mondialisation, le prix Nobel d'économie Joseph Stiglitz analysait au début des années 2000 les limites de la dérégulation financière et du « consensus de Washington » qui a inspiré les réformes libérales de nombreux pays en développement, sous l'influence des grandes institutions internationales comme le FMI, la Banque mondiale et l'OMC. Pour les critiques plus radicaux, le capitalisme semble s'être engagé dans une nouvelle étape de son histoire avec la mondialisation.

Les entreprises multinationales avaient, depuis le début du xx^e siècle, et surtout à partir des années 1960, placé leurs capitaux à l'extérieur et les

échanges internationaux n'ont cessé depuis de prendre de l'ampleur (voir partie 1, chapitre 1). Toutefois, l'État-nation restait le socle de l'expansion extérieure des échanges et des capitaux : il conservait, soit pour le freiner soit pour le favoriser, le contrôle du mouvement d'internationalisation du capital, rendu aujourd'hui extrêmement mobile par le biais des firmes multinationales et des marchés financiers dans une économie globalisée. Dans ce cadre de pensée critique, la mondialisation « néolibérale » a conduit à une extension dangereuse des marchés (une « **marchandisation** » du monde) et à une autonomisation du capital par rapport aux États et aux protections sociales que les salariés sont parvenus à construire par les luttes sociales au cours du xx^e siècle.

Pour les courants altermondialistes, et face à la libre circulation des marchandises et des capitaux, l'explosion des inégalités de revenus et de patrimoine, les masses surexploitées du tiers-monde pourraient, avec les travailleurs précaires et les exclus des pays du Nord, constituer l'équivalent mondial de ce qu'ont été les prolétaires nationaux au siècle précédent : une nouvelle classe ouvrière internationalisée, consciente de ses intérêts et organisée pour les défendre par des luttes sociales censées édifier une autre mondialisation (au nom du slogan « **un autre monde est possible** »). Les militants altermondialistes organisent ainsi régulièrement des forums sociaux militants (Porto Alegre en 2001, Munbay en 2004, Nairobi en 2007, Dakar en 2011, Tunis en 2013), et souvent en marge des grandes réunions des chefs d'État et de gouvernement (G20, réunions de l'OMC, etc.).

Les altermondialistes militent notamment pour une régulation plus étroite de la finance globalisée (voir partie 3, chapitre 10), en particulier par une **taxation des flux financiers**. Pensée par James Tobin comme une mesure technique permettant d'optimiser le fonctionnement du marché des changes et prévenir son instabilité, la « **taxe Tobin** » est défendue par le courant altermondialiste au titre d'une véritable imposition ambitieuse du capital financier censée freiner l'expansion de la sphère financière et dégager de nouvelles ressources pour le développement et l'aide aux pays pauvres.

Cette taxe a ainsi fait l'objet d'un regain d'intérêt au cours des années 1990, dans un contexte de crises monétaires et financières récurrentes. Dans le champ académique, le projet a été âprement discuté, tandis qu'un certain nombre d'observateurs critiques de la mondialisation financière l'ont intégrée dans leurs revendications citoyennes, à l'instar de l'Association pour la taxation des transactions financières et pour l'aide

aux citoyens (Attac), fondée en 1998, qui milite pour une réglementation publique internationale des marchés de capitaux et contre le pouvoir jugé excessif de la finance globalisée.

La mondialisation comme phénomène multidimensionnel

Chapitre 8

L'ouverture commerciale : l'échange international de biens et services

Chapitre 9

La fragmentation des chaînes de valeur et la globalisation de la production

Chapitre 10

La mondialisation des marchés financiers : la finance globalisée

Chapitre

8 *L'ouverture*

commerciale : l'échange international de biens et services

1

Une accélération des échanges internationaux après 1945

Une accélération continue des échanges commerciaux

Sous l'effet combiné du progrès technique, des cadres institutionnels et politiques favorables aux échanges internationaux (GATT puis OMC), et du dynamisme des firmes multinationales, le commerce mondial a connu une croissance exceptionnelle au cours de la seconde moitié du ^{xx}e siècle. Les exportations de marchandises ont augmenté de 6 % par an en moyenne durant la période de l'après-guerre (certains analystes évoquant une « **re-mondialisation** » après la parenthèse protectionniste des années 1930). En 1970, le commerce extérieur rapporté au PIB mondial a retrouvé le niveau élevé qu'il atteignait au début du ^{xx}e siècle, soit 8 %. Entre 1955 et 1975, la valeur des exportations mondiales a été multipliée

par plus de neuf, alors que la production mondiale a « seulement » a été multipliée par quatre. Malgré une certaine baisse de régime de croissance à la fin des « Trente Glorieuses », la contribution du commerce international au PIB mondial a globalement augmenté, ce qui est le signe d'une intégration croissante des économies de la planète.

Dans les années 1960 la **révolution des transports** maritimes s'accélère (essor de la flotte marchande de porte-conteneurs et de superpétroliers notamment pour pallier les obstacles liés aux conflits régionaux qui bloquent certaines routes comme le Canal de Suez en 1956). Cette mutation impose l'aménagement des ports maritimes et réduit le coût du fret et l'obstacle de la distance.

Dans un contexte de décolonisation et la suppression des préférences impériales en matière de commerce, les **négociations multilatérales internationales** qui se succèdent (Dillon Round puis Kennedy Round) favorisent une **baisse spectaculaire des protections douanières** : si elles correspondaient à 40 % du prix des produits importés juste après la guerre, elles chutent aux environs de 10 % en 1967. De 1948 à 1973, le commerce international en volume progresse de 8 % par an en moyenne, et, durant cette période des « Trente Glorieuses », la croissance annuelle des échanges mondiaux est deux fois plus forte en moyenne que celle de la production.

Si le taux d'ouverture de l'Europe occidentale passe de 7 % en 1948 à 15 % en 1973, les taux d'ouverture des pays en voie de développement demeurent très hétérogènes (1 % pour la Chine, 7 % pour le Brésil, plus de 50 % pour les pays exportateurs de pétrole et jusqu'à plus de 80 % pour certains nouveaux pays industriels comme Hong Kong).

Les effets du commerce international sur les stratégies des firmes et la croissance

Le commerce international stimule aussi bien la **demande** (nouveaux débouchés pour les firmes) que **l'offre** (incitation des firmes à innover face à une compétition plus vive, dépenses accrues de recherche & développement), et l'expansion commerciale a largement contribué à l'essor économique de pays comme le Japon ou l'Allemagne fédérale.

L'intensification de la concurrence mondiale a poussé les entreprises européennes à réaliser des **efforts de modernisation** pour améliorer leur

compétitivité-prix (en diminuant les coûts unitaires de production et en réalisant des gains de productivité), autant que leur compétitivité hors prix (innovation, qualité des produits, marketing, réputation de la marque, etc.).

La gouvernance des firmes évolue également avec la généralisation des méthodes fordienne de la production de masse, les vagues de concentration et la révolution managériale sur le modèle américain qui réduit le pouvoir des propriétaires du capital au profit de la **technostructure** des gestionnaires. Si la contestation sociale se développe dans à la fin des années 1960 au sein des pays développés, les négociations commerciales internationales en 1968 se poursuivent et les pays du tiers-monde obtiennent des pays riches l'établissement d'un système généralisé de préférences tarifaires qui favorise leurs exportations de produits manufacturés lors de la conférence des Nations unies pour le commerce et le développement (CNUCED) à New Delhi.

La crise du mode de production fordiste à cette époque entraîne une chute d'efficacité et de compétitivité des firmes américaine et européenne, et incite les entreprises à délocaliser une partie de leur production vers les pays à bas salaires face à l'essoufflement de la demande. La croissance ouverte sur l'extérieur n'empêche pas un ralentissement des gains de productivité, un recul des investissements et un gonflement du chômage dans les pays développés.

2

Les incertitudes commerciales des années 1970

Les chocs pétroliers et les désordres monétaires

Le début des années 1970 est marqué par une période d'instabilité pour les économies des pays développés, en raison d'une accélération de **l'inflation**, de la montée du taux de **chômage**, de la montée du prix du baril de pétrole (quadruplement en 1973, suivi d'une nouvelle forte hausse en 1979) tandis que le prix de nombreuses matières premières progresse également même si dans des proportions plus limitées.

Dans les pays industrialisés, la croissance du PIB a significativement diminué, en passant de 2,8 % par an en moyenne de 1973 à 1979, à 2,2 % en moyenne de 1980 à 1985. Dans un contexte d'intensification des échanges internationaux et de *dépendance énergétique* de nombreux pays occidentaux, l'augmentation de la facture pétrolière conduit à une hausse des coûts de production des entreprises qui a érodé les marges bénéficiaires et incité les firmes à relever leurs prix de vente.

Avant le premier choc pétrolier, l'OPEP, l'organisation des pays exportateurs de pétrole, obtient plusieurs augmentations des prix ainsi que des mesures de nationalisation (partielle ou totale) des entreprises installées sur le territoire des pays pétroliers. La guerre israélo-arabe du Kippour est à l'origine d'une multiplication par plus de quatre du prix du pétrole entre octobre 1971 et décembre 1973 (le prix du baril passe de 2,59 dollars à 11,65 dollars). Dans les pays de l'OCDE, ce premier « choc pétrolier » provoque une accélération de l'inflation (hausse des prix de 13,3 % en 1974), une récession économique en particulier sous l'effet des politiques d'austérité, une augmentation de l'épargne mondiale et un déséquilibre des balances des paiements courants.

L'environnement international des années 1970 est marqué par des *désordres monétaires* et un dérèglement du système monétaire international, avec la fin du système de changes fixes instauré lors des accords de Bretton Woods (1944), qui perturbent les conditions de la concurrence et les échanges internationaux (voir partie 3, chapitre 10).

Un commerce mondial toujours dynamique malgré une conjoncture instable

Le large mouvement de libéralisation des capitaux entamé dans les années 1970 a favorisé l'essor de deux composantes majeures de la mondialisation : l'investissement direct étranger (voir chapitre 9) et l'internationalisation des marchés financiers (voir chapitre 10). Ces derniers ne cesseront de s'étendre au cours des décennies suivantes, et joueront un rôle de plus en plus important dans le processus de globalisation de l'économie. Le commerce mondial reste dynamique et il poursuit une progression plus rapide que la production mondiale : les droits de douane continuent de diminuer (avec une baisse de 35 % durant les années 1980) tandis que les pays développés adoptent des

engagements réciproques qui visent à réduire les obstacles non tarifaires comme l'harmonisation des normes techniques et des règlements sanitaires ou l'ouverture des marchés publics.

La décennie 1970 a aussi été marquée par le développement du **commerce Est-Ouest**, fondé sur l'échange entre hydrocarbures soviétiques et produits agricoles ou biens d'équipements occidentaux. Par ailleurs, le recyclage des pétrodollars dans les banques commerciales a permis à ces dernières de multiplier les prêts aux pays du tiers-monde, rendus plus optimistes par l'exemple de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP), et par la perspective d'une revalorisation générale du cours des produits pétroliers bruts. L'essor du commerce Nord-Sud et la demande extérieure pallient la faiblesse de la demande intérieure et jouent ainsi un rôle d'amortisseur de la crise économique de 1973. Les pays développés font résolument le choix de l'ouverture et les entreprises amorcent une montée en gamme vers une spécialisation dans les biens à plus forte valeur ajoutée, dans le but d'exporter davantage grâce à une meilleure adaptation à la demande mondiale.

Malgré les **crises conjoncturelles** et les incertitudes économiques nées de divers « chocs » (chocs pétroliers des années 1970, krach boursier de 1987, crise monétaire européenne et crise des monnaies asiatiques dans les années 1990, éclatement de la bulle Internet en 2000), le commerce international a continué à croître à un rythme soutenu malgré l'essoufflement de la croissance économique, certains analystes ayant même évoqué **un nouvel âge d'or de la mondialisation**.

Une constante progression des échanges

Les flux commerciaux internationaux ont enregistré une progression spectaculaire au cours des trois dernières décennies : selon les statistiques commerciales de l'OMC, la valeur des exportations mondiales de marchandises est passée de 2 030 milliards de dollars en 1980 à 18 260 milliards de dollars en 2011, soit une croissance moyenne de 7,3 % par an en dollars courants. En volume, le commerce mondial de marchandises a plus que quadruplé entre 1980 et 2011. Les échanges de services commerciaux ont augmenté encore plus vite pendant la même période, passant de 367 milliards de dollars en 1980 à 4 170 milliards de dollars en 2011, soit une croissance de 8,2 % en moyenne. Selon l'OMC, le commerce mondial devrait encore progresser de 4,7 % en 2014 (voir

partie 1, chapitre 3), soit près du double de la performance constatée en 2013 (2,1 %).

3

Les tendances récentes du commerce mondial

La révolution des TIC et la baisse des coûts de communication

À partir de la seconde moitié des années 1990, l'économie mondiale a été profondément remodelée par une nouvelle vague d'innovations dans les télécommunications, l'informatique et les réseaux mondiaux d'information auxquels elles ont donné naissance. Grâce à la fibre optique, aux satellites et à la technologie numérique, le coût des télécommunications à longue distance a diminué drastiquement pour devenir quasiment nul. Les puces électroniques de plus en plus puissantes (selon la « Loi de Moore », la puissance des circuits intégrés double à peu près tous les deux ans) ont aussi réduit de façon spectaculaire le coût de la puissance de calcul. Les **technologies de l'information et de la communication (TIC)** ont permis d'élever la productivité des facteurs de production et de stimuler le commerce : c'est vrai des ventes aux consommateurs (*business to consumer, B to C*), mais l'enjeu est encore plus grand pour les transactions interentreprises (*business to business, B to B*).

Par ailleurs, le **commerce électronique** s'affirme de plus en plus face aux autres formes de ventes, et son potentiel de développement est très important avec l'essor des réseaux Internet et l'explosion du nombre d'internautes sur la planète, en particulier du côté des jeunes consommateurs. Le commerce « *B to B* » met en relation les entreprises qui produisent un bien ou un service et celles qui les utilisent, comme le fournisseur de matières premières et les industries utilisatrices. Le « *B to B* » permet de faciliter pour les entreprises les achats électroniques (réduction des coûts d'achat et des délais de livraison), d'optimiser la chaîne d'approvisionnement (automatisation des commandes, coordination des services, etc.), de planifier la gestion des ressources (administration,

comptabilité) ainsi que la gestion des relations clients. L'Internet permet ainsi aux entreprises de développer la publicité et le marketing électroniques, afin de mieux personnaliser les produits face à la demande exigeante des consommateurs sur les différents marchés nationaux.

Les nouvelles technologies ont été un puissant accélérateur de la mondialisation de l'économie et de la fragmentation internationale des processus productifs, conjuguée à la baisse du coût des transports, comme à la fin du xix^e siècle. Le développement des nouvelles techniques de production et de logistique organisées en réseaux a permis d'accroître la production et de faciliter le déplacement des marchandises. De 1960 à aujourd'hui, le coût des transports maritimes a été divisé par près de quatre et celui des communications téléphoniques par près de 64. Les baisses de droits de douanes et la régionalisation ont également participé à l'accélération des échanges et à l'intégration des économies nationales.

Coût des transports et des communications sur longue période en dollars constants de 1990, base 100 en 1970

1960	
1970	
1980	
1990	
2000	
Prix de la minute de communication	
192	
100	
12	
8	
3	
Coût du fret maritime	
142	

100

80

50

38

Source : Banque Mondiale.

Les transformations de la division internationale du travail (D.I.T)

Le commerce international est indissociable d'une division internationale du travail (D.I.T), c'est-à-dire d'une ***spécialisation des économies nationales*** dans des activités particulières. C'est cette spécialisation qui donne lieu à des échanges commerciaux. La spécialisation économique internationale désigne le fait que chaque État se spécialise dans la production de certains biens pour en exporter une partie et importe les biens dont il a abandonné la production à d'autres pays. Ce phénomène a donné lieu à de grands débats entre les économistes, pour expliquer les déterminants et les conséquences de la spécialisation internationale.

Historiquement, l'économie mondiale est passée d'une ***D.I.T traditionnelle*** au xix^e siècle, dans le cadre de laquelle les pays pauvres demeurent spécialisés dans les produits primaires (richesses minières et agricoles) tandis que les pays industrialisés (européens pour la plupart) fabriquent des produits manufacturés, à une « ***nouvelle*** » ***division internationale du travail***. Dans le cadre de cette dernière, les pays en développement ne se contentent plus d'exporter des produits primaires, mais vont monter progressivement en gamme en fabriquant des biens de plus en plus sophistiqués (textile et petite électronique mais aussi automobile, informatique, télévision, etc.).

Avec l'émergence des BRICS (voir partie 1, chapitre 2), la constitution de cette nouvelle D.I.T s'explique par le développement des ***échanges intra-branches*** (où les pays s'échangent des produits similaires mais différenciés) et des ***échanges intra-firmes*** (soit l'ensemble des échanges à l'intérieur du réseau même d'une entreprise multinationale).

L'essor du commerce des services

Le commerce des services a connu lui aussi une véritable explosion, du fait de la réduction spectaculaire du coût des communications. Même s'il demeure minoritaire en proportion des échanges de biens, son potentiel de progression est très important puisque les services représentent en moyenne 70 % du PIB dans les pays développés. Avec les technologies de l'information et de la communication (TIC), de nouveaux services dits « intermédiaires » ont pu être externalisés : travail de bureau, opérateurs informatiques, traitement des données, programmation, recherche scientifique et ingénierie. Leur internationalisation récente a aussi pu se déployer grâce à l'émergence dans les pays à bas coût d'une main-d'œuvre plus qualifiée (c'est le cas de l'Inde avec les services informatiques par exemple dans la région de Bangalore). D'importants secteurs, qui demeuraient abrités de la concurrence internationale, tels que les services bancaires, le commerce de détail, la médecine ou l'enseignement, sont en mesure aujourd'hui de devenir les secteurs les plus ouverts à l'échange international, grâce au développement des services en ligne notamment.

Concurrencés sur l'industrie et les biens manufacturés par les pays émergents, les pays développés ont eu tendance à se positionner sur le commerce des *services à forte valeur ajoutée*, avec des progrès de la déréglementation du secteur, notamment dans le cadre de l'Union européenne (transports, énergie, télécommunications). Aujourd'hui, toutefois, les marchés des services et du travail restent encore majoritairement nationaux et cela s'explique en particulier par l'importance des facteurs culturels dans ces secteurs.

Chapitre

9 *La fragmentation des chaînes de valeur et la globalisation de la production*

1

L'essor des investissements directs à l'étranger (IDE)

L'importance des IDE dans la mondialisation de l'économie

D'après la définition de référence du FMI, les investissements directs étrangers (IDE) correspondent aux opérations financières des firmes multinationales destinées à contrôler ou à exercer une influence significative sur la marche et la gestion d'entreprises, appelées généralement « filiales », et implantées dans un pays différent de celui de la maison mère. Par convention, une relation d'investissement direct est établie dès lors qu'un investisseur acquiert au moins 10 % du capital social de l'entreprise investie.

Les investissements directs comprennent non seulement l'opération initiale qui établit la relation entre les deux unités, mais également toutes les opérations en capital ultérieures entre elles et entre les unités institutionnelles apparentées, qu'elles soient ou non constituées en sociétés.

Investissements directs à l'étranger (IDE) et investissements de portefeuille

Il faut soigneusement distinguer un IDE d'un investissement de portefeuille : l'investissement de portefeuille correspond à un ou des investissements réalisés sous forme de titres financiers. L'investissement de portefeuille dans un titre peut représenter un pourcentage substantiel du capital d'une entreprise, mais néanmoins limité, contrairement à un investissement direct qui a pour objectif la prise de contrôle d'une entreprise. Le Fonds monétaire international (FMI) considère, pour les investissements à l'étranger, qu'un investissement de portefeuille doit peser moins de 10 % de la valeur des sociétés.

À l'heure actuelle, les firmes multinationales organisent en réseaux leurs sites de production et de commercialisation qui sont souvent très éloignés dans l'espace.

Leur stratégie tend à concevoir le monde comme un ***marché unifié***, et celles-ci développent deux logiques d'investissements directs à l'étranger (IDE) :

- les ***IDE verticaux*** qui consistent à localiser dans différents pays les étapes de fabrication, et où le produit devient alors un assemblage mondial qui résulte de la recherche de meilleurs coûts ;
- les ***IDE horizontaux*** qui consistent à disperser des processus de production analogues pour réduire les coûts de transport, contourner les barrières protectionnistes, et le cas échéant, s'ajuster aux normes locales (ainsi la firme Mac Donald's peut-elle proposer le même produit à l'échelle mondiale, certains aspects du produit ou des campagnes de publicité cherchant à s'adapter le mieux possible au marché visé).

La montée en puissance des flux d'IDE depuis 1945

Après-guerre, les flux investissements directs étrangers des firmes

demeurent modestes jusqu'au milieu des années 1950, et sont surtout dominés par le pétrole et les industries extractives, en fonction des besoins d'approvisionnement et de sécurité énergétique. Par la suite, les IDE des firmes américaines s'accroissent, vers le marché commun européen notamment, pour contourner le tarif extérieur commun, accéder à des marchés en croissance (développés et pouvoir d'achat élevé) et bénéficier d'une main-d'œuvre qualifiée : de 1945 à 1973, les flux d'IDE sont alors un quasi-monopole américain dans le secteur de l'automobile, des hydrocarbures et de l'informatique notamment.

À partir des années 1960, les IDE américains se tournent également vers les pays émergents de la façade asiatique (Corée du Sud, Taïwan, Hong-Kong, Singapour) en raison des avantages salariaux exceptionnels, et dans un contexte de progrès du libre-échange.

Durant la période 1973-2000, les flux d'IDE s'accroissent, se diversifient et prennent une ampleur exceptionnelle : les pays d'Europe occidentale, le Japon, et même les pays émergents d'Asie deviennent à leur tour des exportateurs majeurs de capitaux. Les firmes européennes et japonaises investissent massivement sur le sol américain.

À partir des années 1980 et 1990, les flux d'IDE continuent de croître très rapidement, en particulier sous l'effet des vagues de ***fusions-acquisitions internationales*** en 2000 (dans le secteur des TIC avec l'euphorie boursière autour des valeurs de la *net-économie*), puis entre 2004 et 2006 (dans le secteur bancaire et des télécommunications notamment). Ainsi, dans la plupart des pays développés, les fusions acquisitions comptent pour plus de la moitié des IDE. Par ailleurs, du fait de la hausse des profits des entreprises, les bénéfices réinvestis sur place sont devenus une composante importante des flux entrants d'IDE. On constate également depuis les années 1990 une ampleur grandissante prise par le ***secteur tertiaire***, et par conséquent une baisse des secteurs manufacturier et primaire. À l'heure actuelle, plus de 50 % des IDE dans les pays émergents ont lieu dans le secteur des services. En termes de stocks d'IDE, les États-Unis sont le premier pays investisseur, mais aussi le premier pays d'accueil des IDE, même si leur part baisse, tandis que le Royaume-Uni, l'Allemagne et la France demeurent dans le groupe de tête.

Les flux d'IDE vers les pays émergents et les économies en transition (comme les pays d'Europe centrale et orientale) ont crû rapidement depuis le début des années 2000.

Les stratégies d'IDE des firmes multinationales sont très dépendantes de

la *conjoncture économique mondiale* : après la crise financière internationale de 2007, les flux d'IDE entrants ont fortement chuté en 2008 et 2009 en raison de l'assèchement des marchés obligataires et monétaires ; après une reprise en 2010 et 2011, les flux d'IDE ont connu un nouvel affaissement entre 2012 et 2013.

En termes de destination des flux d'IDE, les dernières années ont confirmé *le rattrapage des pays émergents* et leur forte attractivité internationale (ils représentent en 2013 près de 60 % des flux d'IDE). Les investisseurs internationaux restent surtout attirés par la vigueur de leur croissance du PIB, les besoins croissants de leurs marchés de consommation (explosion des classes moyennes), mais aussi leur riche dotation en matières premières minérales, énergétiques et agricoles.

Dans son rapport sur les investissements dans le monde en 2013, la CNUCED note qu'à l'échelle internationale les flux des IDE ont atteint *1 461 milliards de dollars en 2013*, soit une hausse de 11 % par rapport à 2012. Elle précise que les flux des IDE vers les pays développés ont augmenté de 12 %, à 576 milliards. En 2013, les pays en développement ont attiré 759 milliards de dollars en IDE entrants (en hausse de 6 %), soit 52 % du total mondial. Les BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud) accueillent désormais 22 % de des IDE enregistrés dans le monde, soit deux fois le niveau de 2007, soit 322 milliards de dollars en 2013. La hausse est de 21 % par rapport à 2012.

La CNUCED prévoit dans son rapport que les IDE devraient poursuivre leur progression, pour s'élever à *1 600 milliards de dollars en 2014* et 1 800 milliards de dollars en 2015, mais pointe de nombreuses incertitudes liées à la conjoncture qui risquent de replonger l'économie mondiale dans le marasme.

Les investissements directs étrangers dans le monde (Rapport de la CNUCED, 2013)

Les 20 premiers pays destinataires en milliards de dollars (2012)	
Les 20 premiers pays investisseurs en milliards de dollars (2012)	
1. États-Unis	

168
1. États-Unis
329
2. Chine
121
2. Japon
123
3. Hong-Kong/ Chine
75
3. Chine
84
4. Brésil
65
4. Hong Kong, Chine
84
5. Îles vierges britanniques
65
5. Royaume Uni
71
6. Royaume-Uni
62
6. Allemagne
67
7. Australie
57

7. Canada	
54	
8. Singapour	
57	
8. Fédération de Russie	
51	
9. Fédération de Russie	
51	
9. Suisse	
44	
10. Canada	
45	
10. Îles Vierges britanniques	
42	
11. Chili	
30	
11. France	
37	
12. Irlande	
29	
12. Suède	
33	
13. Luxembourg	
28	
13. République	

de Corée

33

14. Espagne

28

14. Italie

30

15. Inde

26

15. Mexique

26

16. France

25

16. Singapour

23

17. Indonésie

20

17. Chili

21

18. Colombie

16

18. Norvège

21

19. Kazakhstan

14

19. Irlande

19

20. Suède

Source : CNUCED, *World Investment Report* 2013.

2

Les stratégies des firmes multinationales et la fragmentation des systèmes productifs

L'essor des firmes multinationales : la mondialisation de la production

Le mouvement de globalisation de l'économie s'est appuyé sur la montée en puissance des firmes multinationales (FMN). Elles sont un des principaux agents de la mondialisation contemporaine et mettent en place la division internationale du travail : les FMN réalisent aujourd'hui plus du quart du PIB mondial, sont directement responsables d'un tiers du commerce mondial, et même des deux tiers si l'on intègre leurs commandes indirectes et les activités de leurs réseaux de sous-traitance. Les FMN sont des entreprises à base nationale qui possèdent au moins une filiale à l'étranger et qui produisent ou commercialisent hors de leur territoire d'origine grâce à leurs filiales.

Ainsi, une production à l'étranger (et non pas seulement une distribution) constitue une caractéristique importante d'une firme multinationale : les organismes internationaux retiennent de plus en plus le terme de firme « transnationale » (FTN) puisque le terme « multinationale » pourrait laisser penser que la firme a plusieurs nationalités, alors que l'observation montre que les firmes ont encore un ***ancrage national*** clairement identifié, où est implantée la société mère (les cadres et les dirigeants de la firme étant très majoritairement de la même nationalité).

Les dix plus grandes entreprises du monde par le chiffre d'affaires, en 2013



Rang
Entreprise
Chiffre d'affaires 2013 (en milliards de dollars)
1
Wal-Mart Stores
476,294
2
Royal Dutch Shell
459,599
3
Sinopec Group
457,201
4
China National Petroleum
432,008
5
Exxon Mobil
407,666
6
BP
396,217
7
State Grid
333,386

8
Volkswagen
261,539
9
Toyota motor
256,455
10
Glencore
232,694

Source : Fortune.

Les dix plus grandes entreprises du monde, par la capitalisation boursière, en 2013

Rang
Entreprise
Nationalité
Secteur
Capitalisation boursière au 31 mars 2014
1
Apple
États-Unis
Technologie
469
2
Exxon Mobil Corp.
États-Unis

Pétrole et Gaz
416
3
Google Inc.
États-Unis
Technologie
409
4
Microsoft
États-Unis
Technologie
318
5
Berkshire Hathaway
États-Unis
Finance
286
6
Roche holding
Suisse
Santé
266
7
Johnson et Johnson

États-Unis
Santé
261
8
General Electric
États-Unis
Industrie
256
9
Wells Fargo & Co
États-Unis
Finance
244
10
Nestle
États-Unis
Biens de consommation
244

Source : Fortune.

Si la firme répartit ses activités sur une multiplicité de territoires, les activités les plus créatrices de valeur ajoutée, qui font ***l'avantage compétitif de la firme*** (recherche & développement, conception, design, construction de la réputation de la marque, stratégies financières) restent polarisées dans le pays d'origine, soit les pays de la triade économique et financière (Union européenne, États-Unis, Japon). Les activités à plus faible valeur ajoutée, de fabrication, de montage et de distribution, intensives en main-d'œuvre peu qualifiée, sont alors situées dans les pays émergents (souvent chez des sous-traitants).

À l'heure actuelle, les firmes multinationales sont à l'origine d'un tiers du commerce mondial, au sein même du réseau de la firme multinationale, dans le cadre de ce que l'on appelle le **commerce intra-firme**.

Ce mouvement de multinationalisation des firmes à partir des années 1980 s'est appuyé sur la déréglementation des flux de capitaux qui a favorisé l'essor des flux d'investissements directs étrangers (IDE), et il est également lié aux diverses stratégies des entreprises :

- les **stratégies d'approvisionnement** et d'accès aux matières premières ;
- les **stratégies de marché** (*market seeking*) à la recherche de nouveaux débouchés, dont le but est de contourner des barrières protectionnistes en produisant directement sur le marché que l'on veut pénétrer, plutôt que d'y exporter (dans les secteurs comme l'automobile, la banque, l'assurance, les agences de publicité, etc.) ;
- les **stratégies de rationalisation** à la recherche de moindres coûts des facteurs de production, travail, capital, terre, dans la concurrence internationale (*cost-seeking*) en implantant des filiales-ateliers dans les pays à bas salaires ;
- enfin, les **stratégies de recherche de nouvelles positions de marché**, dans le cadre d'une concurrence oligopolistique fondée sur la recherche d'économies d'échelle et d'avantages concurrentiels (*efficiency seeking*).

La théorie de la firme multinationale : le « paradigme OLI »

La théorie traditionnelle de la firme multinationale cherche à traiter trois questions principales. D'abord, pourquoi, pour certaines firmes, est-il optimal pour fonctionner de s'établir dans plus d'un pays, alors que pour d'autres firmes ce n'est pas le cas ? Deuxièmement, qu'est-ce qui détermine le pays dans lequel les installations de production seront situées et celui dans lesquels elles ne le seront pas ? Enfin, pourquoi les firmes installent-elles leurs propres installations à l'étranger plutôt que de simplement passer des contrats avec les producteurs locaux, les distributeurs ? Au fil des études, le paradigme "OLI" (Dunning, 1981) est devenu le cadre de référence de la réponse à ces questions en posant trois conditions au développement à l'étranger :

- Le coût de l'implantation à l'étranger (adaptation à la langue, à la législation, avantage des entreprises autochtones sur les marchés, etc.) oblige d'abord les firmes multinationales à détenir un avantage absolu et spécifique sur leurs concurrentes pour que cette implantation soit

profitable : détention d'un brevet (ou d'un secret technique), une réputation (type « made in Germany ») bien établie, etc. Cet avantage est ***l'Ownership Advantage (O)***, l'avantage de propriété.

– A ceci doit s'ajouter l'avantage d'une implantation locale (***Location Advantage, L***) qui justifie de ne pas exploiter l'avantage précédent en exportant à partir du pays d'origine. Cela peut venir de la suppression des coûts ou des temps de transports, du contournement des droits de douane, de l'utilisation d'inputs moins onéreux que dans le pays d'origine (travail) ou de l'avantage d'une législation moins contraignante (pollution, prévention des risques industriels).

– Enfin, il doit être plus avantageux pour la firme transnationale de faire plutôt que de faire faire parce qu'elle pourrait très bien se contenter d'un contrat avec une firme locale en cédant par exemple une licence d'exploitation. L'incomplétude du contrat, la volonté de maintenir le secret technologique sont alors les raisons qui font de l'intégration au sein de la firme un mode d'organisation supérieur au contrat : c'est ***l'Internalization Advantage (I)***.

Le choix de la multinationalisation se fera lorsque la firme réunit simultanément les trois avantages O, L et I.

L'émergence de firmes multinationales globales

La globalisation de la production a entraîné une profonde transformation des stratégies des plus grandes entreprises. La première forme de mondialisation a concerné les échanges de biens et services et la mobilité internationale des ressources nécessaires pour les produire (le travail lorsqu'il s'agit des migrations internationales et le capital lorsque l'on prend en compte les flux d'investissements directs à l'étranger). Mais on a assisté plus récemment à une mondialisation de l'activité de transformation des ressources en produits, avec la sous-traitance internationale. En effet, si les multinationales qui se développent à partir des années 1970 avaient pour objectif de rationaliser le processus productif et de viser l'efficience en divisant le travail de fabrication à l'échelle internationale, des firmes multinationales dites *globales*, intégrant des activités commerciales, financières et industrielles, sont apparues aujourd'hui, marquant une nouvelle étape du processus de mondialisation de l'économie dans le cadre de véritables ***réseaux internationaux de production***.

L'objectif de ces firmes globales est d'assurer la **flexibilité du processus productif** (minimisation des coûts, différenciation des produits), par le biais de réseaux de firmes interdépendantes, souvent réunies par des accords formels de partenariat et de coopération.

L'histoire simplifiée de la multinationalisation des firmes

L'histoire de l'internationalisation des firmes depuis les années 1950 se caractérise par une succession de modèles, de types idéaux, fondés sur le *marché*, puis la *hiérarchie*, et enfin la *coopération* :

- durant les années 1950-1960, c'est le modèle de la **firme exportatrice** qui s'impose, avec des relations de marché (soit des flux d'exportations entre des entreprises indépendantes) ;
- durant les années 1970, les firmes multinationales vont s'organiser de manière croissante dans le cadre d'une **coordination hiérarchique** par l'autorité au sein de groupes contrôlés par la maison mère ;
- à partir des années 1990, la coopération va progresser dans le cadre de réseaux complexes de firmes indépendantes reliées par des accords plus formels (on parle ainsi parfois de « **firmes-réseaux** »).

Michael Porter, professeur en stratégies d'entreprises à l'Université de Harvard, distingue les firmes multinationales « classiques » des firmes multinationales « globales » :

- la **FMN classique** produit sur plusieurs marchés nationaux des biens adaptés à chaque marché, et chaque filiale entretient des relations verticales, hiérarchiques, avec la maison mère, mais non avec les autres filiales ;
- la **FMN globale** quant à elle développe un ensemble de stratégies qui cherchent à unifier la gamme de produits à l'échelle mondiale et à faire de chaque filiale une unité spécialisée dans la fabrication d'un composant particulier du produit fini.

Chacun des segments du processus de production est alors localisé dans des espaces différents pour des raisons liées aux coûts de production, à la taille du marché, à des risques ou à l'existence de réglementations.

La libéralisation du commerce international, la réduction des coûts de transport et la convergence des modes de consommation à l'échelle internationale ont permis une nouvelle répartition de leurs activités selon une conception globale de leurs opérations et de leurs marchés.

La création de ces firmes globales (comme EXXON, Coca-Cola, Starbucks, American Express, Intel ou Microsoft) est un phénomène

relativement récent qui s'appuie à la fois sur le début d'un mécanisme de transfert vers les pays émergents d'activités à plus fort contenu technologique (innovation, recherche-développement) par les firmes multinationales occidentales, mais aussi sur l'émergence de firmes multinationales issues des pays émergents eux-mêmes (Chine, Corée du Sud, Taïwan). Ces dernières sont en mesure d'exporter vers les pays riches à niveau de pouvoir d'achat élevé (mais pénalisés par un coût du travail plus élevé) et de s'implanter sur leurs marchés par des investissements directs (à l'instar de l'acquisition du français Arcelor par le groupe Mittal Steel Group pour créer une firme globale de l'acier).

Dans les années récentes, un certain nombre de fusions-acquisitions de firmes des pays émergents ont marqué l'actualité, tandis que les modes de financement de ces firmes sont devenus davantage multinationaux avec la globalisation financière.

La globalisation des firmes s'appuie ainsi non seulement sur le processus d'**externalisation** (sous-traitance, *outsourcing*), mais aussi sur les réseaux, les stratégies d'alliances, et les accords de coopération entre firmes issues de la Triade (Union européenne, États-Unis, Japon) et de firmes issues des pays émergents.

La fragmentation internationale des processus productifs

Les stratégies des firmes globales sont définies par la maison mère dont la direction, mondialisée, cherche à unifier la gamme des produits sur le marché mondial, et décide de la localisation de ses unités de production en instaurant une **décomposition internationale des processus productifs**, et recourt directement aux marchés des capitaux globalisés pour son financement.

La décomposition internationale des processus productifs (D.I.P.P), concept forgé par l'économiste Bernard Lassudrie-Duchêne (1982), désigne la décomposition du processus de production d'un bien en plusieurs opérations prises en charge par des unités de production implantées dans différents pays. Cette dernière a ainsi permis aux firmes multinationales de découper en différentes tranches leur chaîne de valeur ajoutée : celle-ci est parcellisée en diverses activités complémentaires mais produites sur des territoires différents, grâce à la baisse des coûts de

transport et à l'essor des nouvelles technologies et des moyens de communication et de logistique (accroissement des flux d'échanges intragroupes).

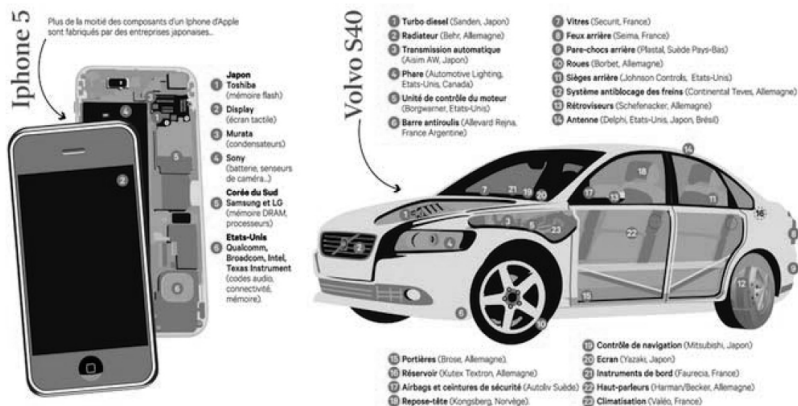
Depuis une dizaine d'années les firmes globales ont conclu des ***contrats de sous-traitance*** avec des firmes indépendantes situées dans les pays émergents, qui bénéficient d'un réservoir de main-d'œuvre qualifiée à faible niveau de rémunération (comme l'américain Apple avec l'entreprise taïwanaise Foxconn). Le but de ce type de stratégie est de limiter le montant des capitaux immobilisés pour les donneurs d'ordres, d'optimiser les coûts par la mise en concurrence des sous-traitants, et d'augmenter l'utilisation de composants standardisés et l'échelle de fabrication, ce qui permet des baisses de prix.

On assiste aujourd'hui à une ***mondialisation des chaînes de valeur***, soit toutes les étapes que franchit une entreprise pour produire un produit ou un service, et le livrer au client, depuis la conception jusqu'à l'utilisation finale. Ce phénomène est étroitement lié au développement des réseaux mondiaux de production : il se traduit donc par une fragmentation physique du processus de production, dont les différentes étapes sont réalisées en des lieux distincts suivant une logique d'optimisation, les entreprises ayant intérêt à se tourner davantage vers des sources d'approvisionnement internationales pour leurs consommations intermédiaires en fonction des coûts comparés. Il peut donc y avoir aujourd'hui une dissociation des lieux de production et des lieux de consommation des biens.

Les frontières de la grande firme ont alors tendance à se brouiller, puisqu'elles sont constituées aujourd'hui à la fois de ***filiales*** propres (liées à la maison mère par des liens de propriété des actifs) et de fournisseurs indépendants liés par ***contrat*** au groupe.

Quelques milliers de firmes globales ont aujourd'hui une vision d'emblée mondiale de la concurrence, des marchés et des avantages comparatifs des pays ; elles localisent leurs activités là où la ***rentabilité*** est la plus forte grâce à l'usage des nouvelles technologies et de la production flexible (on parle ainsi parfois de « firmes-réseaux »), et elles organisent en réseau leurs filiales étrangères, qui peuvent être elles-mêmes liées avec d'autres sociétés mères multinationales (téléphonie mobile, équipement informatique, automobile).

Téléphonie, automobile : des produits mondialisés



Source : les Échos.

Les FMN conservent néanmoins une forte dimension nationale

L'émergence de la firme véritablement globale, sans nationalité clairement définie, dont les dirigeants sont d'origine différente, qui possède de nombreux sites de production ou centres de recherche répartis sur la planète, sans préférence avérée pour la localisation de son siège social, n'empêche toutefois pas la volonté des États de constituer des « **champions nationaux** » (y compris dans les pays émergents), en particulier dans les industries jugées stratégiques pour assurer l'indépendance économique nationale.

De leur côté, les firmes multinationales globales n'ignorent pas les **spécificités nationales des marchés** qu'elles souhaitent pénétrer : la conception d'un produit mondial n'exclut pas certaines adaptations aux marchés sur lesquels interviennent les filiales (ainsi les restaurants de la firme McDonalds ont-ils adapté certains de leurs menus aux habitudes de consommation des pays où ils sont implantés). Mais elles intègrent les spécificités locales tout en planifiant une stratégie globale : pour reprendre la formule du président de la firme Sony, on parle alors parfois de « **glocalisation** » (global & local), dans le cadre d'une stratégie de recherche d'efficacité et d'économies d'échelle sur le marché mondial.

Les firmes globales s'implantent ainsi sur les marchés où l'environnement est propice aux affaires, notamment dans les pays émergents (stabilité

politique, respect de l'État de droit, niveau suffisant de capital public, fiscalité favorable, etc.).

3

Les firmes globales en quête des avantages compétitifs des territoires

Les stratégies de localisation des firmes globales

Avec la mondialisation économique, l'inscription des firmes industrielles et financières dans un cadre territorial bien défini, l'État-nation, s'estompe au bénéfice d'une mise en concurrence (un *benchmarking*) des territoires : ceux-ci offrent des **dotations diverses** en matière de coût du travail, de qualification de la main-d'œuvre, et de ressources naturelles. Les stratégies de localisation des firmes globales, « acteurs nomades » dans l'économie mondiale, deviennent plus sophistiquées et la délocalisation des activités productives s'intensifie en direction des pays à bas salaires et à capacité technologique notamment.

Par ailleurs, la globalisation financière, en créant un marché unique de l'argent à l'échelle mondiale, soumet les États nations à de nouveaux impératifs, comme celui de créer un environnement favorable pour les firmes multinationales et les opérateurs financiers, en quête d'investissements et de placements profitables (voir chapitre 10).

Avant de s'implanter, la firme effectue un diagnostic précis de son environnement externe en termes d'opportunités et de menaces, en distinguant le micro-environnement et le macro-environnement :

- le **macro-environnement** est l'ensemble des grandes tendances subies par l'entreprise et qu'elle ne peut influencer, sur le plan politique (politiques fiscales, stabilité politique, réglementation de la concurrence, droit du travail, etc.), économique (croissance, niveau de revenu, coût du crédit et taux d'intérêt, confiance des consommateurs), social (niveau d'éducation, esprit d'entreprise, conditions de vie) et technologique (investissements publics et privés sur la technologie, découvertes et inventions, etc.) ;

- le **micro-environnement** regroupe les cinq forces de la concurrence décrites par M. Porter : la menace de nouveaux concurrents, l'intensité de la concurrence dans le secteur, le pouvoir de négociation des fournisseurs, le pouvoir de négociation des clients, et la menace de produits substitués sur le marché.

Ainsi, leurs stratégies et leur puissance financière permettent aux firmes multinationales de modeler, voire de créer la spécialisation productive d'un territoire.

Un nouvel impératif pour les politiques publiques : l'attractivité du territoire

Les pays n'offrent pas tous la même attractivité pour les firmes multinationales : des **classements de l'attractivité** sont régulièrement publiés par divers organismes et déterminent la confiance des investisseurs internationaux. Dès lors, les États cherchent à optimiser leurs avantages compétitifs et à capter les flux d'investissements par des politiques d'attractivité de leurs territoires (dynamisme de la demande sur le marché, qualification élevée de la main-d'œuvre, cadre réglementaire favorable aux affaires, administration efficace, infrastructures publiques adaptées) et des politiques macroéconomiques favorables à la rentabilité des capitaux (taux d'intérêt suffisamment rémunérateurs, stabilité des prix, faible fiscalité du capital). Avec la mondialisation des systèmes productifs, les économies nationales sont de plus en plus **déterritorialisées** et les grandes firmes, à la recherche de l'optimisation et de l'efficacité, sont en mesure de comparer les avantages comparatifs des différents territoires (et ses dotations factorielles), conçus comme un « **terrain de jeu** » (*level playing field*), selon la formule de l'économiste Charles-Albert Michalet. Dans la mesure où les investissements des firmes s'accompagnent de création d'emplois, les États, en particulier ceux qui connaissent des problèmes de chômage importants, sont parfois prêts à faire d'importantes concessions pour les attirer sur leur territoire.

La recherche des effets d'agglomération

Les États nations deviennent alors eux-mêmes des artisans de la mondialisation, au sens où la concurrence entre eux et la quête de la

compétitivité déterminent leurs politiques d'attractivité des investissements, avec la mise en place d'incitations fiscales et financières, le recours aux agences de promotion, ou les fournitures de services et d'infrastructures. Les entreprises installées sur un territoire, petites ou grandes, doivent s'adapter à la mondialisation, et peuvent alors suivre différentes stratégies de production et de commercialisation, selon qu'elles cherchent à conquérir le marché domestique ou qu'elles ont l'ambition d'occuper une position mondiale. Les firmes globales essaient de mobiliser et de combiner des compétences (conseil, ingénierie, finance, marketing, publicité) disponibles sur ces territoires dans le but de réaliser des projets complexes, en particulier dans le domaine des nouvelles technologies qui leur permettent de dégager une rente (temporaire) de monopole sur le marché. De fait, elles sont amenées à attirer ou repousser d'autres firmes, créant plus ou moins « d'effets d'agglomération » sur un territoire, c'est-à-dire une concentration d'activités proches sur un espace géographique donné qui participe à la spécialisation du pays. Cette agglomération des entreprises dans un même espace s'effectue pour bénéficier des *externalités positives* liées à la proximité géographique : marché du travail local commun, marchés de capitaux, infrastructures publiques, réseaux de communications, retombées technologiques, gains d'information, etc.

Chapitre

10 *La mondialisation des marchés financiers : la finance globalisée*

1

Les fondements de la globalisation financière

L'émergence d'une finance globalisée

Dès l'origine, les activités financières ont constitué l'ossature de la croissance économique : en améliorant l'allocation des ressources dans l'économie et en drainant l'épargne, elles ont contribué à l'élévation des niveaux de vie. Le ***gonflement considérable de la sphère financière*** à partir des années 1970 marque toutefois une nouvelle étape de la mondialisation.

Le système monétaire international fondé lors de la conférence de Bretton Woods, en 1944, organisait une fixité des taux de change et une étroite régulation du secteur bancaire et financier. Or, la ***libéralisation financière*** a créé un environnement monétaire et financier radicalement différent : la dislocation du système monétaire international, l'ère des changes flottants et la révolution informatique ont fortement contribué à l'accroissement du volume et de la vitesse des transactions financières en créant un marché unique de l'argent intégré à l'échelle planétaire, caractérisé par une double

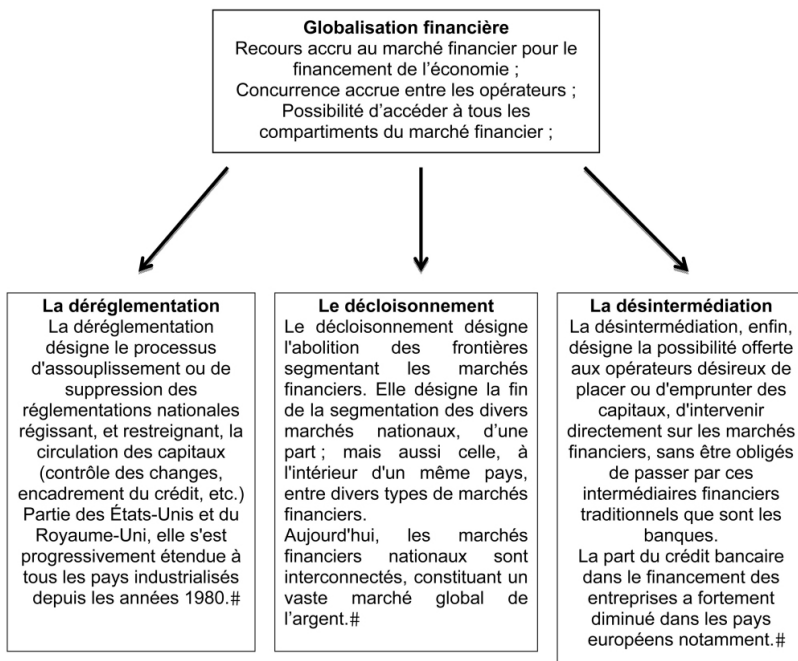
unité de temps (fonctionnement en continu 24 h/24 h) et de lieu (interconnexion des places financières).

La globalisation financière implique un recours accru aux marchés financiers dans le financement des économies, une **concurrence** plus forte entre les acteurs financiers, et la possibilité élargie de participer à tous les compartiments de ces marchés. À l'échelle globale, elle permet d'accroître les niveaux d'épargne et d'investissement et de participer à la croissance économique.

Cette évolution a été permise autant que favorisée par l'application de la règle des « 3D » :

- une **déréglementation** des marchés de capitaux favorable aux déplacements des flux financiers, à l'émergence de nouveaux types de placements, et à l'influence décisive des investisseurs institutionnels (fonds mutuels, fonds de pension, compagnies d'assurances, et fonds spéculatifs ou *hedge funds*) ;
- une **désintermédiation** permettant aux agents à besoin de financement de recourir directement aux marchés financiers (finance directe) plutôt qu'au crédit des banques (finance indirecte) ;
- un **décloisonnement** des marchés effaçant progressivement la spécialisation des activités entre banques commerciales et banques d'investissement.

Le triptyque de la globalisation financière



Une nouvelle étape de la mondialisation

La globalisation financière s'est déployée à partir des années 1990 sous l'impulsion de la finance anglo-saxonne et a fait l'objet d'un consensus entre les gouvernants dans un contexte d'approfondissement des autres dimensions de la mondialisation de l'économie (échanges internationaux de biens et services, multinationalisation des firmes et nouvelle division internationale du travail) et de regain d'intérêt pour les idées libérales, doctrine promue par les principales organisations financières internationales.

De telle manière que l'économiste John Williamson a pu évoquer le « **consensus de Washington** » puisque le Fonds monétaire international (FMI) et la Banque mondiale ont leur siège situé au sein de la capitale politique américaine.

Les États-Unis, première puissance économique mondiale, ont concilié la mondialisation d'une **finance déréglementée** (sous l'impulsion de Wall Street et de la concurrence avec la place de Londres) avec l'ouverture aux échanges commerciaux : les modes d'organisation de la finance

américaine (déréglementation financière et fiscale), la suprématie du dollar au sein des relations monétaires internationales et la domination des acteurs globaux de la finance américaine (marchés, banques d'affaires, investisseurs institutionnels, etc.) ont conduit à édifier aux États-Unis un modèle de développement économique tiré par la finance (et l'endettement).

De plus les performances économiques américaines à partir des années 1990 (forte croissance, faible chômage) ont incité les autres États à converger vers les structures du modèle américain, présenté comme référence en matière d'efficience par les institutions internationales, par une série de profondes réformes de leur système financier (déréglementation du secteur bancaire, innovations financières, abaissement de la fiscalité du capital pour accroître l'attractivité du territoire, etc.).

Si *l'hégémonie de la finance américaine* a ainsi conduit à une certaine homogénéisation du système financier mondial, elle n'a toutefois pas pour autant altéré la variété des capitalismes nationaux.

Capitalisation boursière des principales places financières dans le monde en 2013

(En fin d'année et en milliards de dollars)

2012	
2013	
Variation 2013-2012	
(en %)	
Amérique	
23 195,5	
28 297,1	
22,0	
<i>Dont :</i>	
Nyse Euronext	
(USA)	

14 085,9	
17 949,9	
27,4	
Nasdaq	
4 582,4	
6 085,0	
32,8	
Asie – Pacifique	
16 981,7	
18 481,1	
8,8	
<i>Dont :</i>	
Japan Exchange Group	
3 478,8	
4 543,2	
30,6	
Hong Kong Exchange	
2 831,9	
3 100,8	
9,5	
Shanghai SE	
2 547,2	
2 497,0	
-2,0	
Europe –	

Afrique – Moyen Orient

10 976,2

13 066,4

19,0

<i>Dont :</i>

London SE Group

3 396,5

4 429,0

30,4

Euronext (UE)

2 832,2

3 583,9

26,5

Deutsche Börse

1 486,3

1 936,1

30,3

Total des marchés mondiaux

51 151,4

59 844,5

17,0

Source : INSEE, 2014.

Les déterminants des crises financières récurrentes

Les bulles financières : une constante dans l'histoire du capitalisme

La finance est nécessaire à l'innovation et à la croissance, et elle peut être libéralisée pour jouer ce rôle plus efficacement. La globalisation financière permet une meilleure *allocation du capital* et une *diversification des risques* et favorise le développement financier, soit l'efficacité croissante des instruments, des marchés et des intermédiaires financiers dans le traitement de l'information, la mise en œuvre des contrats et la réalisation des transactions, afin de réduire les contraintes qui pèsent sur le financement externe des entreprises et freine leur croissance.

L'instabilité financière de la fin des années 2000 a néanmoins rappelé le *caractère récurrent des crises financières* : les bulles spéculatives scandent l'histoire du capitalisme depuis plusieurs siècles. Les premiers exemples significatifs sont la bulle sur les actions de la Compagnie du Mississippi (affaire John Law) en France et sur celles de la South Sea Company en Angleterre en 1720. Isaac Newton, victime de l'effondrement des cours de la South Sea Company, déclare d'ailleurs à cette occasion : « je peux prévoir les mouvements des astres mais ne peux pas prévoir la folie des hommes » ; il ouvre par là le débat sur la rationalité des comportements conduisant à ce type de bulle, qui divise encore aujourd'hui l'analyse économique. Ces bulles deviennent récurrentes au *xix^e* siècle en accompagnant les phases d'essor cycliques des économies en train de s'industrialiser. Elles trouvent leur point d'orgue dans la phase spéculative des années 1920 avant de réapparaître depuis la fin des années 1980 (bulle sur les marchés d'actions et sur l'immobilier à la fin des années 1980, bulle sur les actions des entreprises de la « net-économie » à la fin des années 1990, bulle sur l'immobilier dans les années 2000).

Ces « *manias* » (selon la formule de l'économiste Charles Kindleberger), c'est-à-dire ces phases d'engouement dans lesquelles l'euphorie des

agents les pousse à acheter des titres à un prix toujours plus élevé, sont souvent considérées comme un mal nécessaire accompagnant la diffusion des nouvelles technologies (à l'instar de la « railway mania » des années 1840 ou de la « bulle Internet » dans les années 1990), ou des innovations financières (banque de Law, produits liés aux crédits *subprimes* dans les années 2000), même si leur éclatement reste une source importante de gaspillage de ressources productives et d'allocation défectueuse du capital.

L'origine des crises financières

Si chaque crise financière offre des particularités historiques, en fonction de la configuration du capitalisme dans laquelle elle s'inscrit, l'analyse économique permet toutefois de retenir quelques mécanismes invariants :

- un certain nombre de travaux accréditent la thèse d'une ***instabilité financière inhérente au capitalisme***, à l'instar de ceux de l'Américain Hyman Minsky, qui montrent que la phase d'expansion du cycle est alimentée par un excès d'endettement des acteurs, notamment des entreprises, avant que le retournement ne mette fin brutalement aux déséquilibres accumulés (un « ***cycle du crédit*** ») ;
- on retient généralement le mécanisme de « ***l'aveuglement au désastre*** » : en période d'expansion du crédit bancaire et de conjoncture favorable, les agents ont tendance à prendre plus de risques, tandis que la contagion et le mimétisme de leurs comportements créent régulièrement des phases de confiance excessive et de perte de mémoire collective face aux crises précédentes ;
- l'envolée des cours est souvent justifiée par ***l'introduction d'une innovation radicale*** (comme les TIC) créant de manière temporaire une hausse du cours des titres justifiée par l'engouement de la communauté financière (ce que les économistes appellent une « convention ») ;
- par ailleurs, ***l'ouverture prématurée*** de certains pays émergents aux flux de capitaux durant les années 1990 a pu accroître l'instabilité macroéconomique en raison d'une insuffisante préparation du système bancaire et financier à cette libéralisation ;
- les experts parlent également de « ***paradoxe de la tranquillité*** » pour désigner le rôle joué par les politiques monétaires conservatrices des banques centrales. La priorité donnée à la lutte contre l'inflation à partir des années 1980 (dans un contexte d'intensification de la concurrence

mondiale) a déclenché une forte désinflation dans les pays développés : à mesure que la crainte d'un retour de l'inflation s'estompait sur le marché des biens et services, la diminution des taux d'intérêt (tout particulièrement sous l'impulsion de la Réserve fédérale des États-Unis) a généré une création monétaire excessive durant les années 1990, favorable à l'apparition de bulles spéculatives (sur les marchés boursiers et immobiliers, notamment) au cours des années 2000. Pour lutter contre la crise à partir de 2007, les *politiques monétaires expansionnistes* des banques centrales ont encore généré une forte croissance de la quantité de monnaie en circulation qui pourrait engendrer la formation de *nouvelles bulles spéculatives* (sur les marchés boursiers, les matières premières, les métaux précieux, ou l'immobilier).

3

L'impact de la globalisation financière sur les acteurs économiques

La nouvelle gouvernance des firmes

Le nouvel environnement financier lié à la mondialisation des marchés de capitaux a poussé les entreprises à profondément repenser leurs stratégies. Si la période des « Trente glorieuses » (1945-1973) se caractérisait par la prédominance des grandes firmes, sous l'égide de dirigeants salariés (les « managers ») et d'une « technostructure », selon la formule de John Kenneth Galbraith, les années 1980 ont marqué *le retour en force des propriétaires du capital*, les actionnaires, dans la gestion des grands groupes industriels et financiers.

Se développe alors une critique des conglomérats en situation oligopolistique, minés par les dysfonctionnements bureaucratiques et les coûts trop élevés : les firmes sont incitées à se recentrer sur l'objectif de *rentabilité financière* et de maximisation de la richesse actionnariale, par une rationalisation des coûts, et une élévation de la productivité. Cette nouvelle « *gouvernance* » de l'entreprise (*corporate governance*) s'inspire des standards anglo-saxons et se déploie dans un climat intellectuel favorable aux idées libérales.

La concentration du capital par les *investisseurs institutionnels* (fonds mutuels, fonds de pension, compagnies d'assurances, fonds souverains...), dont les gérants professionnels exercent un contrôle sourcilieux sur la stratégie des firmes, a considérablement accru le pouvoir des détenteurs de titres financiers : leur capacité à se désengager rapidement du capital par simple cession de leurs droits de propriété (comme les actions) incite fortement les équipes dirigeantes des firmes à *maximiser le cours boursier*.

La transparence dans la gestion des actifs de l'entreprise est exigée et contrôlée périodiquement (notamment par les actionnaires réunis en assemblée générale), tandis qu'une partie de la rémunération des dirigeants est indexée sur l'évolution du cours du titre pour s'assurer de leur loyauté et de leur participation aux objectifs (par le mécanisme des stock-options, notamment, soit la possibilité d'acquérir des actions à un prix fixé d'avance avec la possibilité de les revendre et d'en dégager une plus-value au bout de quelques années).

De nouvelles normes comptables centrées sur la performance financière

Cette financiarisation de la stratégie des firmes s'est appuyée sur le primat donné à la rentabilité des capitaux investis, encore accru par les nouvelles normes comptables IAS/IFRS (*International Financial Reporting Standards*) instaurées en 2005, et fondées sur la *valeur instantanée de marché*. L'accroissement du revenu extrait des capitaux propres est passé par un allègement des actifs immobilisés de la firme (usines, bâtiments, charges fixes) et un recours plus fréquent à la sous-traitance (externalisation) et à la délocalisation d'une partie des activités au sein des zones géographiques où les conditions de production sont jugées les plus favorables (coût du travail, qualification de la main-d'œuvre, fiscalité).

Les firmes ont également eu plus fréquemment recours à l'endettement pour stimuler leur rentabilité financière par une réduction de leurs fonds propres (« *effet de levier* », ou *leverage*), parfois pour racheter leurs propres actions afin d'en doper le cours (raréfaction du volume des titres et élévation du bénéfice par action). Enfin, elles ont opéré un recentrage stratégique sur les activités constituant leur « cœur de métier » (comme la conception et le design des produits), dans le but de dégager une valeur

ajoutée plus forte, en contradiction avec l'ancien modèle dominant durant les « Trente glorieuses » de diversification des activités au sein de grands conglomérats industriels.

La surveillance des marchés financiers par le biais des gestionnaires de portefeuille s'est accrue avec l'imposition de *normes de rentabilité* (ROE, *Return on equity*) par branche et par secteur (selon la pratique des *benchmarks*, soit la convergence vers les valeurs de marché de référence appliquées à une catégorie d'entreprises, comme un rendement financier de 15 %, par exemple), toujours dans le but de stimuler la création de valeur et les dividendes versés aux actionnaires (*shareholder value*).

Une transformation du rapport salarial

L'impératif de rentabilité du capital et l'essor de la finance libéralisée ont intensifié la concurrence au sein du système productif et ***transformé le rapport salarial*** dans les pays développés : les firmes ont comprimé leurs coûts salariaux dans le but de doper leur compétitivité. Le marché du travail est devenu nettement plus sélectif à mesure que les mutations de l'appareil productif conféraient une prime au travail qualifié, complémentaire avec le progrès technique. Dans le même temps, le travail non qualifié au sein des pays développés subissait les pressions liées à la combinaison des évolutions technologiques au sein de l'organisation du travail, et de la mondialisation de l'économie avec une concurrence intense des pays à bas salaires (voir partie 4, chapitre 11).

La norme d'emploi consolidée durant la période du capitalisme fordiste (1945-1973) et fondée sur un contrat de travail stable a été battue en brèche par la nouvelle gouvernance des firmes, portée à l'individualisation des performances des salariés et à la plus grande différenciation des contrats de travail (recours plus fréquent aux emplois atypiques, comme les CDD, les stages, ou l'intérim).

Une action de l'État sous contrainte

Le nouvel environnement financier a également modifié les conditions de l'action publique : le besoin de financement croissant a poussé les États à lever des fonds prêtables sur les marchés de capitaux par le biais de la

vente des titres de la dette publique (comme les bons du Trésor). Les politiques conjoncturelles ont été soumises à une nouvelle ***contrainte financière*** : la priorité donnée à la stabilité des prix s'est imposée pour garantir une valorisation suffisante du capital (voir partie 4, chapitre 13). Dans un contexte de forte mobilité des capitaux, l'accélération de l'inflation anticipée par les marchés financiers (qui détériore le pouvoir d'achat des titres) peut en effet déclencher de brutales sorties de capitaux vers les places financières qui offrent une meilleure rémunération. Les politiques fondées sur des règles (cible d'inflation à atteindre, normes de déficits et de dette publique) ont pris alors le pas sur les politiques discrétionnaires centrées sur la demande.

La mondialisation de l'inégalité : opportunités et fractures

Chapitre 11

Mondialisation et marché du travail

Chapitre 12

La mondialisation du capital et les nouvelles
fractures économiques

Chapitre 13

L'État dans la mondialisation : des choix
publics sous contraintes

Chapitre

11 *Mondialisation et marché du travail*

1

La mondialisation et l'emploi

Mondialisation, désindustrialisation et délocalisations

De nombreuses firmes occidentales ont développé des stratégies de rationalisation des coûts de production et ont recherché une implantation sur les territoires offrant les conditions les plus favorables en matière d'emploi et de marché du travail (souplesse des réglementations, forte flexibilité du travail, faiblesse du coût du travail).

La nouvelle division internationale du travail (D.I.T) a permis aux pays du Sud de sortir de leur spécialisation dans les produits primaires et de monter en gamme vers des produits *manufacturés* à faible valeur ajoutée.

Les pays développés se sont quant à eux spécialisés dans la fabrication des *biens technologiques* à plus forte valeur ajoutée et dans les services très qualifiés pour faire face à cette nouvelle concurrence. Mais les firmes des pays du Nord ont alors multiplié les implantations dans les pays du Sud pour bénéficier de certains avantages comparatifs.

Dès lors, dans le cadre du libre-échange, la concurrence de la main-

d'œuvre à bas salaires des pays émergents constitue-t-elle une menace pour le volume de l'emploi et le niveau des salaires dans les pays du Nord ? Ce débat est devenu très vif avec le thème de la **désindustrialisation** et des **vagues de délocalisations** de certaines activités des pays développés vers ces pays à bas salaires. Une délocalisation est une stratégie d'entreprise consistant à fermer une ou plusieurs unités de production dans un pays donné et à implanter une ou des unités de production équivalentes dans un ou plusieurs autres pays pour bénéficier de conditions de production jugées plus favorables (coûts de la main-d'œuvre, exonérations fiscales, etc.).

La concurrence avec les pays émergents et les effets des délocalisations (sous la forme d'investissements directs étrangers) suscitent des craintes dans les pays développés quant à la mondialisation, régulièrement accusée d'être responsable de la hausse du chômage et du creusement des inégalités salariales.

Les entreprises délocalisent pour acquérir un **avantage de compétitivité**, ce qui se traduit par de nombreuses pertes d'emplois sur le sol national (avec un risque de réaction similaire des concurrents de la branche) et une hausse du chômage, notamment pour les travailleurs les moins qualifiés, dont les emplois sont déjà souvent remplacés par du progrès technique.

La hausse du chômage entraîne la baisse des revenus, l'affaiblissement de la demande intérieure et celle de la croissance économique. Les délocalisations de sites de production peuvent alors par ricochet **déstabiliser l'ensemble d'une région** (fermetures de commerces, chute du marché de l'immobilier). Les vagues de délocalisations ont surtout touché l'industrie des biens à faible valeur ajoutée (textile, jouet, électronique grand public, appareils électroménagers) en concurrence directe avec les pays à bas salaires, mais aussi les services désormais. On estime qu'aujourd'hui, dans les pays de l'OCDE, un travailleur sur cinq occupe une activité de service potentiellement « délocalisable ». Le volume total d'emplois perdus du fait de la concurrence internationale est difficile à établir, car le lien entre les deux est souvent indirect et diffus.

La mondialisation est également accusée **d'aggraver les inégalités salariales** au sein des pays du Nord, entre les travailleurs peu qualifiés et qualifiés, puisque la concurrence internationale favorise les destructions d'emplois dans les secteurs intensifs en travail peu qualifié, et donne une prime au travail très qualifié à haut niveau de rémunération.

Une responsabilité de la mondialisation à nuancer

Il convient toutefois de nuancer la responsabilité de la mondialisation dans les destructions d'emploi.

Les écarts de coûts horaires du travail à l'avantage des pays émergents sont réduits lorsque l'on calcule le **coût salarial unitaire** : on intègre alors la productivité horaire du travail, soit l'efficacité des heures de travail, c'est-à-dire le rapport entre les richesses créées et les ressources en travail mobilisées pour créer ces richesses.

Si on suppose que le coût horaire de la main-d'œuvre est de 150 dans le pays A et de 30 dans le pays B, autrement dit dans un rapport de 1 à 5, mais que chaque heure travaillée en A permet de produire 15 unités d'un bien, contre 3 en B, alors la productivité horaire en A est 5 fois supérieure à celle mesurée en B.

Le coût salarial unitaire est alors de 10 euros par unité produite dans les deux pays. Ainsi :

Coût horaire
Productivité horaire
Coût salarial unitaire
Pays A
150
15
$150/15 = 10$
Pays B
30
3
$30/3 = 10$

Dans cet exemple, le différentiel de productivité horaire a annulé le différentiel de coût horaire initial.

Les firmes qui délocalisent **augmentent leur rentabilité**, ce qui leur permet de développer de nouvelles activités. Par ailleurs, de nombreuses entreprises ne délocalisent qu'une partie de leur production dans les pays émergents : les emplois détruits sont souvent ceux des branches à forte intensité de main-d'œuvre et à faible niveau de qualification, comme les activités d'assemblage des biens. Sous la pression de la concurrence, l'entreprise peut **améliorer sa productivité** et sa compétitivité : les économies qu'elle réalise lui permettent d'effectuer de **nouveaux investissements** et, au total, ses ventes et son chiffre d'affaires s'accroissent, ce qui peut aussi lui permettre d'embaucher de nouveaux salariés qualifiés dans des activités à forte valeur ajoutée.

Il faut intégrer l'effet positif du **développement des pays à bas salaires** à moyen/long terme, grâce aux implantations des firmes occidentales et aux investissements directs étrangers, et donc l'effet de la hausse des exportations des pays émergents, du développement de leur production, de l'amélioration des revenus de leurs consommateurs. Celles-ci entraînent des importations de produits en provenance des pays développés, ce qui crée des emplois et stimule la production dans d'autres secteurs de leurs économies.

Les produits en provenance des pays émergents sont achetés à des prix plus faibles, ce qui **augmente le pouvoir d'achat** des consommateurs des pays développés : ce revenu ainsi libéré crée une demande solvable pour d'autres secteurs de l'économie abrités de la concurrence internationale, lesquels sont susceptibles de créations d'emplois, dans les services notamment. Les activités commerciales de services aux entreprises (comptabilité, ressources humaines, centres d'appel, *web design*, logistique, etc.), l'hôtellerie et la restauration, les soins de santé et l'aide aux personnes ont ainsi créé de nombreux emplois sur le sol national. De plus, la mondialisation, avec l'intensification de la concurrence sur le marché des biens, a permis de maintenir une inflation faible et stable pour les consommateurs.

Si des firmes installées en France délocalisent une partie de leur production vers les pays à bas salaires, **les firmes étrangères s'implantent également en France**, ce qui a des effets bénéfiques pour la croissance et l'emploi. Les Investissements directs étrangers (IDE) d'accueil créent directement des emplois sur le sol national, mais aussi indirectement en générant des emplois et des revenus dans la zone régionale d'accueil de ces IDE.

L'implantation de firmes étrangères accroît aussi la concurrence, ce qui incite les firmes nationales à réaliser davantage d'efforts d'innovation, de productivité et de compétitivité, que si elles restaient à l'abri de barrières protectionnistes.

Enfin, les études statistiques disponibles montrent *l'impact limité des délocalisations sur le volume de l'emploi* des pays développés (le commerce international demeure concentré entre les pays à niveaux de développement comparable), tandis que l'évolution du taux de chômage est peu corrélée au taux d'ouverture (un certain nombre d'économies très ouvertes du Nord de l'Europe ont ainsi de meilleures performances en termes d'emploi que des économies moins ouvertes).

De plus, la montée des coûts salariaux dans les BRICS liée à leur développement économique, et la hausse des coûts des transports (en raison de la hausse du prix du pétrole), en annulant le gain financier des délocalisations d'activités, pourraient accélérer le *mouvement de relocalisations* des industries dans les pays développés, déjà perceptible.

Craintes et opportunités de la mondialisation pour l'emploi : une synthèse

La mondialisation entraîne des destructions d'emplois et aggrave l'insécurité professionnelle
La responsabilité de la mondialisation dans la dégradation du marché du travail ne doit pas être surestimée
– La mondialisation incite les firmes multinationales à délocaliser une partie de leur production industrielle dans les pays à bas salaires afin de bénéficier des conditions de production favorables et rationaliser les coûts (coût du travail, fiscalité). – La mondialisation intensifie la concurrence et incite les firmes à réaliser des efforts d'innovation et

de productivité (on parle « d'innovations défensives ») : l'introduction du progrès technique conduit à une substitution du capital au travail peu qualifié ; le volume de l'emploi pour ce type de main-d'œuvre diminue (ajustement par les quantités).

– La mondialisation peut favoriser un biais en faveur du travail qualifié au sein des pays développés qui montent en gamme vers des productions à forte valeur ajoutée pour résister à la concurrence des pays émergents ; la demande pour le travail qualifié entraîne une progression des rémunérations, tandis que celles des travailleurs peu qualifiés stagnent ou diminuent (ajustement par les prix).

– La mondialisation favorise l'amélioration de la rentabilité des firmes grâce à des efforts d'innovation : les marges bénéficiaires permettent d'investir et de développer de nouvelles activités créatrices d'emplois.

– La mondialisation favorise le développement économique des pays émergents dont le niveau de vie progresse et leur permet d'accroître leurs importations de biens issus des pays développés.

– La mondialisation intensifie la

concurrence sur le marché des biens, concourt à la stabilité des prix et à l'amélioration du pouvoir d'achat des consommateurs dans les pays développés qui libère une demande solvable pour d'autres achats (services).

– La mondialisation favorise l'accession des consommateurs des pays développés à une plus grande variété de biens et services.

– Les investissements directs étrangers (IDE) sur le sol national incitent les firmes occidentales à réaliser des efforts de productivité et de compétitivité.

La mondialisation accélère les réallocations d'emplois dans l'économie

La concurrence des pays à bas salaires n'expliquerait au final qu'une modeste part du chômage dans les pays développés. Les destructions d'emplois peu qualifiés s'expliqueraient davantage par le progrès technique et les restructurations internes des entreprises que par le commerce international comme l'a montré le prix Nobel d'économie Paul Krugman dans son ouvrage intitulé *La mondialisation n'est pas coupable*. D'autres explications peuvent aussi être mobilisées comme les ***rigidités sur le marché du travail*** selon les économistes libéraux, et la ***faiblesse de la demande effective*** pour les économistes keynésiens, en raison des politiques d'austérité monétaire et budgétaire.

On considère généralement que la mondialisation engendre des « ***gagnants*** » (les travailleurs qualifiés des pays développés) et des « ***perdants*** » (les travailleurs peu qualifiés des pays développés), victimes de l'ajustement soit par les quantités (chômage) soit par les prix (baisse des salaires), ou par la dégradation de la qualité de l'emploi et des conditions de travail. Ainsi, le débat sur la mondialisation porterait

d'avantage sur le **modèle social** souhaité dans la mondialisation, et sur le niveau de redistribution des revenus pour soutenir les travailleurs peu qualifiés et les chômeurs victimes des destructions d'emploi (indemnisation, formation, reconversion).

En effet, la théorie économique montre que l'ouverture des économies crée **un nouvel équilibre entre les facteurs de production (travail, capital)** : le capital devient un facteur très mobile tandis que le travail l'est beaucoup moins, en raison de barrières culturelles, linguistiques. C'est le travail qui risque alors de devenir la variable d'ajustement (délocalisations, chômage, hausse des impôts, etc.), alors que le capital peut se déplacer partout dans le monde où la rentabilité est la plus élevée.

2

Mondialisation et réouverture des inégalités salariales

Ouverture internationale et rémunérations du travail

Le mouvement de réouverture des inégalités internes sur le marché du travail constitue une tendance générale dans les pays à hauts revenus de l'OCDE depuis les années 1980.

Dans tous les pays avancés, le creusement des inégalités internes de revenus primaires et de salaires s'explique en particulier par **la forte progression des plus hautes rémunérations**. Les plus qualifiés, que l'économiste Robert Reich a appelé les « **manipulateurs de symboles** » (chercheurs, ingénieurs, avocats, informaticiens, journalistes, consultants), profitent de la nouvelle division internationale du travail, avec les activités de conception concentrées au sein des pays du Nord et les activités de confection situées dans les pays du Sud. Si ce phénomène a également touché la France, son impact a été limité par l'existence du salaire minimum qui a freiné l'aggravation des inégalités salariales, même si le dualisme du marché du travail s'est accentué.

Mais cet accroissement des inégalités provient-il exclusivement de la mondialisation ? Selon une étude récente de l'OCDE (*Toujours plus*

d'inégalité, pourquoi les écarts de revenus se creusent, 2012), les principaux facteurs des disparités salariales au cours des dernières décennies ont été, d'une part les changements institutionnels et politiques, notamment les règles du marché du travail, d'autre part le progrès technologique.

Les pays émergents sont également touchés par ***une aggravation des inégalités internes***, à l'instar de la Chine, et ce dans l'ensemble des secteurs économiques et géographiques (villes/campagnes). Les effets bénéfiques du développement et de l'ouverture internationale se sont conjugués pour entraîner une réorganisation des appareils productifs, ce qui a favorisé l'enrichissement d'une partie de la population et une concentration accrue des revenus. Mais ce mouvement n'est pourtant pas uniforme puisque le Brésil a connu une forte réduction des inégalités depuis une dizaine d'années.

La mondialisation économique a favorisé une ***interconnexion croissante des marchés du travail*** : l'insertion dans le commerce mondial d'un milliard de travailleurs (avec la Chine et l'Inde notamment) est à l'origine d'une raréfaction du capital et du travail qualifié à l'échelle internationale, et d'une forte pression à la baisse sur les salaires des travailleurs non qualifiés des pays développés. La pression concurrentielle s'est intensifiée dans certains services et touche désormais des emplois de qualification moyenne.

Les enseignements de la théorie économique

Selon la théorie économique, l'impact de l'ouverture internationale devrait aboutir à une ***égalisation*** des rémunérations à l'échelle internationale des différents facteurs de production (notamment des salaires). Si les facteurs de production sont parfaitement mobiles, capital et travail doivent se diriger vers les endroits où ils sont le mieux rémunérés, créant une réallocation internationale à long terme et une égalisation des revenus de ces facteurs.

En vertu des enseignements du modèle Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS), les pays devraient se spécialiser dans les produits qui utilisent intensivement le facteur détenu en abondance et cette spécialisation devrait faire augmenter la rémunération des facteurs abondants (***théorème de Stolper-Samuelson***) : un pays qui dispose d'une main-d'œuvre

nombreuse devrait ainsi enregistrer une croissance des salaires en se spécialisant dans les produits incorporant intensivement le facteur travail.

Le raisonnement s'applique si on distingue deux types de travail : qualifié et non qualifié. Les pays du Nord comme la France disposent d'un avantage comparatif dans les produits incorporant du travail qualifié et ceux du Sud dans les produits incorporant du travail non qualifié. Dans ce cas, la mondialisation de l'économie crée des tensions internes au Nord comme au Sud entre les différentes catégories de travailleurs.

Ainsi dans les pays du Nord, les travailleurs qualifiés sont gagnants puisque leurs qualifications correspondent à la spécialisation du pays : ils vont donc voir leurs salaires progresser ; les travailleurs non qualifiés sont quant à eux placés directement en concurrence avec ceux des pays émergents et leurs salaires vont baisser. Les inégalités salariales internes vont donc s'accroître dans les pays du Nord : s'il existe un SMIC, soit une rigidité des salaires à la baisse, l'ajustement se fera par une hausse du chômage des travailleurs non qualifiés.

Dans les pays du Sud, les travailleurs non qualifiés vont voir leur salaire augmenter puisque leurs qualifications sont très prisées, et se rapprocher de celui des travailleurs qualifiés dont la rémunération diminue : les inégalités salariales internes sont alors censées se réduire.

Les théories les plus récentes du commerce international montrent que la concurrence imparfaite, les rendements croissants, conjugués aux économies d'échelle et aux effets d'agglomération (avec la concentration des activités sur certaines zones du territoire) entraînent une hausse des salaires des travailleurs qualifiés et une *polarisation géographique des activités*.

Investissement en capital humain et compétitivité

La prise en compte du capital humain (connaissances, aptitudes, compétences et savoir-faire acquis par l'individu) dans l'analyse permet

d'expliquer l'augmentation de la productivité globale des facteurs, qui constitue un moteur décisif de la croissance et de la compétitivité des nations. Que ce soit sous l'effet de l'apprentissage par l'expérience ou d'un effort d'éducation, le **caractère cumulable du capital humain** permet de générer des externalités positives sources de rendements croissants pour les économies. Chaque pays doit alors arbitrer entre le niveau des ressources humaines qu'il utilise pour la production et celui qu'il consacre à la formation (ceux qui étudient et qui enseignent). En effet, si le capital humain s'accumule grâce à des **efforts individuels**, il nécessite également un **investissement public** adapté pour élever les performances du système éducatif (universités, centres de recherche, qualité des relations avec le monde de l'entreprise).

Chaque pays peut dégager un avantage comparatif grâce au savoir-faire, compétences, expérience, et employabilité de sa main-d'œuvre dans la concurrence mondiale, même s'il ne faut pas négliger le risque de sur-éducation (*overeducation*) lorsque l'investissement dans l'éducation génère des rendements décroissants. Le haut niveau de compétences des travailleurs devient toutefois complémentaire du progrès technique dans la mondialisation : selon l'économiste Anton Brender, « *là est la vraie protection de l'emploi dans les pays riches, le travail y est cher certes, mais s'il est d'une qualité ailleurs introuvable, il peut tout de même être très rentable pour les entreprises d'y avoir recours (...)* Pour un pays comme la France, la seule manière de justifier durablement le prix élevé de son travail est d'augmenter autant que possible le nombre de ceux qui ont ces qualités » (*La France dans la mondialisation*, La Découverte, 2002).

Mondialisation, capital humain et économie de la connaissance

L'innovation, sous toutes ses formes (conception, production, distribution, communication) et les **stratégies concurrentielles de rupture** incarnent désormais des facteurs décisifs de la compétitivité dans la mondialisation : le progrès technique est crucial au sein des économies avancées où la demande est saturée et où les entreprises cherchent à différencier leur offre et inciter les clients à renouveler leurs consommations (comme sur les marchés de la téléphonie mobile ou de la micro-informatique).

L'enjeu est de savoir innover avant les concurrents pour conquérir une large part du marché et éventuellement de créer ensuite des barrières à l'entrée pour mieux le contrôler durablement (brevet, protection des pouvoirs publics, etc.), même si le processus d'imitation par les autres firmes est plus rapide et les avantages concurrentiels plus fragiles.

Les évolutions financières récentes se conjuguent aux mutations technologiques pour poser de nouveaux problèmes à l'entreprise :

- d'une part, la recherche de la rentabilité financière à court terme nécessite désormais de **valoriser un capital intellectuel** qui permet de dégager des rentes (provisoires) dans la compétition mondiale ;
- d'autre part, les firmes doivent alors se donner les moyens de **retenir le capital humain** et les travailleurs hautement qualifiés sur un marché internationalisé de plus en plus concurrentiel pour ce type de travail (il est ainsi devenu beaucoup plus simple pour les salariés disposant de compétences élevées de quitter leur entreprise pour en rejoindre une autre ou de fonder leur propre entreprise).

La multinationalisation des firmes s'est accompagnée d'une **internationalisation plus forte des équipes dirigeantes** et des **élites professionnelles**, notamment en raison des coopérations universitaires, scientifiques et culturelles et des migrations internationales (certains auteurs évoquent même une nouvelle classe sociale cosmopolite émancipée de tout ancrage national et grande bénéficiaire de la mondialisation).

Par ailleurs, la « **fuite des cerveaux** » (*brain drain*), soit le départ définitif de leur pays d'origine des cadres administratifs, scientifiques, techniques, des enseignants ou des personnels bénéficiant d'une qualification professionnelle spécifique vers un autre Etat plus attractif, pour des raisons économique et financière, a nettement progressé avec la mondialisation. Ce phénomène a conduit à une concurrence accrue sur les marchés du travail et de la connaissance, et créé de nouveaux déséquilibres entre les pays développés et les pays pauvres. On estime ainsi à 500 000 les ingénieurs indiens travaillant aux États-Unis, en particulier dans la Silicon Valley en Californie. La « fuite des cerveaux », qui engendre une perte considérable de capital humain pour les pays du Sud, est ainsi révélatrice des nouveaux rapports de force économiques mondiaux qui s'organisent pour attirer la main-d'œuvre la plus qualifiée dans les domaines productifs et techniques qui détermineront la hiérarchie des nations dans la compétition mondiale au xxi^e siècle.

Sur un plan plus global, certains auteurs ont évoqué l'émergence d'un *capitalisme « cognitif »* fondé sur la connaissance et la matière grise comme principal actif productif, et sur sa marchandisation, avec des droits de propriété intellectuelle afférents sur le plan industriel (comme les brevets), définis comme de nouvelles « *enclosures intellectuelles* ». Cette nouvelle étape marquerait alors l'épuisement du capitalisme industriel, avec une place plus importante dans le système productif dévolu à la recherche & développement, au progrès technique, à l'éducation, à la circulation de l'information dans l'économie globale.

Chapitre

12 *La mondialisation du capital et les nouvelles fractures économiques*

1

Mondialisation et allocation internationale de l'épargne

La globalisation financière établit un nouvel équilibre épargne/investissement

La mondialisation économique a entraîné une intégration financière internationale croissante, marquée par le fort développement dans les pays développés des mouvements de capitaux (voir partie 3, chapitre 10), du stock d'actifs financiers, des opérations sur le marché international des capitaux (actions, obligations), sur le marché des changes (devises) et sur les marchés dérivés.

Cette mondialisation du capital est censée apporter trois avantages :

- permettre un ***agrandissement du choix des épargnants et des investissements*** et améliorer, au niveau national, et surtout international, l'allocation des ressources financières ;
- garantir une liberté d'accès aux différents marchés financiers pour

permettre à tout opérateur de *diversifier son portefeuille d'actifs financiers* et faire *diminuer le coût du capital emprunté* en raison de l'accroissement des liquidités disponibles ;

- accroître la *pression des marchés financiers sur les politiques économiques* pour favoriser la rentabilité du capital en limitant l'inflation et en contrôlant la dynamique de l'endettement public qui influence le risque de crédit.

Dans une économie de marché et d'échange monétaire, la *finance globalisée* permet, en théorie, de centraliser et de diriger l'épargne disponible vers les projets d'investissement les plus productifs : les institutions financières gèrent les ressources des individus qui épargnent sous la forme de placements financiers (actions, obligations, instruments dérivés) et escomptent percevoir dans le futur un certain rendement, qu'il faut rapporter au risque de perte lié à chaque type de produit financier.

Une des fonctions de la finance consiste à *transférer les risques* vers ceux qui souhaitent les assumer moyennant un profit supérieur : la variété des produits financiers disponibles permet aux agents économiques d'optimiser l'arbitrage entre le rendement et le risque, mécanisme sans lequel un certain nombre de projets industriels incertains ne verraient pas le jour, pour une production finale de biens et services, d'emplois et un flux de revenus finalement plus faible. Par ailleurs, en établissant une *information publique* sur les performances des entreprises à la Bourse (valeur des titres), les marchés financiers orientent les choix des individus : ils concourent ainsi à une meilleure affectation des ressources dans l'économie.

La finance participe donc à *l'accroissement de la richesse* et soutient le développement économique : sans des circuits financiers efficaces, l'économie serait condamnée à la stagnation et buterait sur la contrainte d'une épargne des ménages disponible seulement à court terme. Elle est donc essentielle pour soutenir sur une longue période l'investissement productif, la productivité du travail et la croissance des niveaux de vie.

Convergence des niveaux de vie ou instabilité financière accrue ?

Dans les années 1960 et 1970, des travaux scientifiques en économie (Hicks, Shaw, McKinnon) ont conduit à justifier des politiques de

libéralisation financière et de suppression des réglementations encadrant le secteur bancaire afin de mettre un terme à la « **répression financière** » : l'idée centrale est que le **développement financier** (croissance de la capitalisation boursière mondiale, essor des marchés d'actions, des produits dérivés, etc.) est un facteur de croissance entravé par l'excès de règles et la relative immobilité des capitaux.

L'intensification de la concurrence entre les institutions financières doit ainsi permettre de stimuler les activités productives en **améliorant l'allocation de l'épargne mondiale**, dirigée vers les projets d'investissement les plus rentables. Selon la théorie économique, le capital disponible doit ainsi se déplacer des nations riches vers les nations où celui-ci est rare (mais où la productivité du capital est forte) et contribuer ainsi à la convergence internationale des niveaux de vie. Les études statistiques disponibles sur le sujet démontrent un lien très significatif entre l'essor de la finance libéralisée et la croissance, même s'il apparaît très délicat d'isoler l'impact du développement financier des autres facteurs de la croissance (progrès technique, éducation, politique économique, organisation des marchés, etc.) et du niveau de développement initial des pays considérés.

On pourrait d'ailleurs concevoir une inversion du sens de la causalité, puisqu'un certain niveau de croissance est de nature à dégager les ressources indispensables à l'essor d'une industrie financière complexe et adaptée aux transformations de l'appareil productif, selon la thèse défendue dès les années 1930 par l'économiste keynésienne Joan Robinson.

À partir des années 1970-1980, le déploiement de nouveaux produits financiers a permis de **faire croître le volume des crédits** accordés par les banques, d'élever la richesse financière des ménages, de soutenir la consommation et la croissance par une montée de l'endettement (acquisition de biens immobiliers et de biens durables), en particulier aux États-Unis à partir des années 1990 dans un contexte de stagnation des salaires (compensation dette/salaire). Mais ce modèle de développement s'est aussi accompagné du **retour de l'instabilité financière**, d'une sous-évaluation des risques au sein de circuits financiers complexes et fragiles, et d'une dynamique préoccupante de l'endettement, jusqu'à la crise des crédits *subprimes*, en 2007 (voir partie 1, chapitre 4).

Mondialisation et dynamique des inégalités économiques

Une baisse de l'inégalité à l'échelle mondiale

L'analyse économique montre que les inégalités ont récemment décliné entre les pays, en particulier sous l'effet du ***rattrapage économique des pays émergents*** (Chine, Inde notamment), mais qu'elles se sont creusées au sein des pays eux-mêmes. Les inégalités économiques demeurent considérables entre les nations : on constate toujours une très forte concentration de la valeur ajoutée mondiale entre quelques grandes puissances économiques, et le niveau de vie des 10 % les plus pauvres du monde (comme l'Éthiopie) reste en moyenne quatre-vingt-dix fois inférieur au niveau de vie des 10 % les plus riches du monde (aux États-Unis par exemple).

Les inégalités de niveaux de vie avaient continûment progressé au cours du xix^e siècle et tout au long de la première moitié du xx^e siècle, sous l'effet de la Révolution industrielle : l'écart de richesse entre les 10 % les plus riches du monde et les 10 % les plus pauvres a été multiplié par trois de 1820 à 1980, même si les inégalités ont légèrement décliné après la Seconde Guerre mondiale sous l'effet des politiques de redistribution mises en place par les pays d'Europe continentale. La ***réduction des inégalités mondiales*** a été spectaculaire depuis les années 1980 avec le développement économique des BRICS, même si 1/5^e de la population mondiale reste confronté à la pauvreté. La crise depuis 2007 n'a que peu affecté l'évolution des inégalités à l'échelle mondiale, puisque le rattrapage économique des pays émergents, installés sur un trend de croissance vigoureux, ne s'est pas interrompu.

La mondialisation a entraîné des bouleversements gigantesques : dans les pays émergents, les effets bénéfiques du développement et de l'ouverture internationale se sont conjugués pour entraîner une ***restructuration profonde des appareils productifs***, ce qui a favorisé l'enrichissement d'une partie de la population grâce à l'élévation progressive des rémunérations, l'émergence d'une vaste classe moyenne, mais également une concentration accrue des revenus et des patrimoines.

Une réouverture des inégalités internes aux nations

La mondialisation a joué un rôle considérable dans l'évolution des inégalités : elle a hissé plusieurs centaines de millions de personnes au-dessus du seuil de pauvreté, même si elle a contribué directement (concurrence avec les pays à bas salaires, prime donnée aux détenteurs de capitaux) ou indirectement (libéralisation des économies, désindustrialisation des économies développées) à une augmentation des inégalités au sein des nations. Le mouvement de réouverture des inégalités internes constitue une tendance générale dans les pays à hauts revenus de l'OCDE depuis les années 1980, en particulier aux États-Unis.

Au sein des pays développés, dans certains secteurs (sport, culture, show-business), « *l'effet superstar* » et les mutations technologiques se sont conjugués pour générer une croissance très forte des hauts revenus (sur la base d'un pourcentage perçu sur un gros volume de transactions). Par ailleurs, la globalisation financière et la mobilité du capital ont entraîné une *forte progression des revenus financiers*, et permis une élévation des rémunérations des décideurs et des travailleurs les plus qualifiés.

Dans les pays émergents, le recentrage sur le marché intérieur et l'intégration des masses paysannes au marché du travail ont favorisé une certaine *diminution de la pauvreté* et un resserrement des inégalités (comme l'avait observé l'économiste Simon Kuznets pour les pays développés depuis la Révolution industrielle), même si le processus n'est pas acquis notamment pour les pays les plus pauvres (en Afrique notamment), par exemple si la rente tirée de l'exploitation des matières premières reste accaparée par une oligarchie dirigeante. *L'enrichissement des élites économiques* dans les pays émergents a toutefois accru les écarts entre une classe sociale insérée dans la mondialisation et les classes populaires.

Une intensification de la concurrence fiscale

La mondialisation favorise la mobilité, tant des marchandises que des capitaux et des personnes. Elle contribue à la mise en ***concurrence des systèmes fiscaux nationaux*** : c'est ce que l'on appelle la concurrence fiscale. Celle-ci s'intensifie lorsque les assiettes des prélèvements deviennent très mobiles, comme l'illustrent les exemples des capitaux financiers ou des domiciliations fiscales des entreprises multinationales. Par ailleurs, certaines catégories de contribuables aisés peuvent tenter de faire pression sur les autorités nationales pour infléchir le système fiscal dans un sens qui leur serait favorable. Si la concurrence fiscale peut inciter les gouvernements à mettre en œuvre des politiques publiques plus efficaces et lutter contre le gaspillage de l'argent public, elle est généralement considérée comme un phénomène négatif :

- d'une part, la concurrence fiscale peut aboutir à une ***offre insuffisante de biens et services publics*** : la tentation de diminuer la fiscalité davantage que ses partenaires commerciaux (pour attirer les IDE notamment) entraîne un appauvrissement de l'État et une capacité moindre à financer les investissements publics et soutenir le système de protection sociale ;
- d'autre part, en raison de la mobilité relativement plus forte du capital par rapport au travail, la concurrence fiscale risque de favoriser une ***imposition plus forte des revenus du travail***, au profit des bénéfices des revenus du capital et des bénéfices des sociétés.

Les pouvoirs publics peuvent alors décider de ***réduire la progressivité des barèmes d'imposition*** de l'impôt sur le revenu des personnes et alléger l'impôt sur le patrimoine pour renforcer l'attractivité du territoire. L'un et l'autre sont en effet régis par le principe de résidence, selon lequel l'impôt est dû dans le pays de résidence, quelle que soit l'origine des revenus.

Au final, la concurrence fiscale tend ainsi à réduire la redistribution opérée par les systèmes fiscaux et freine leur capacité à réduire les inégalités, d'autant que la protection sociale devient plus difficile à financer.

Les « paradis fiscaux » dans la mondialisation

L'existence de paradis fiscaux dans l'économie mondiale, c'est-à-dire de

territoires sans fiscalité ou à fiscalité très basse comparée aux niveaux d'imposition existant dans les pays de l'OCDE, renforce la capacité des individus et des firmes multinationales à profiter de l'hétérogénéité des législations fiscales. Les plus grandes entreprises sont généralement implantées dans plusieurs pays et peuvent jouer sur la multiplicité et la diversité des systèmes fiscaux nationaux pour minimiser le montant des impôts et cotisations sociales qu'elles versent aux différentes administrations : c'est ce que l'on appelle *l'optimisation fiscale*. La globalisation financière a alors accru l'attractivité de certains micro-États (Hong Kong, Singapour, Jersey, Luxembourg, les Bahamas, la Suisse), qui préservent le secret sur les transactions bancaires et permettent d'échapper à tout impôt sur le revenu, la fortune ou les successions. De nombreux fonds d'investissement européens sont aujourd'hui domiciliés au Luxembourg, en Irlande (surtout les fonds monétaires) et aux îles Caïmans. Les *hedge funds* (les fonds les plus spéculatifs) sont ainsi particulièrement présents aux îles Caïmans, en raison de la souplesse de la réglementation en matière de prises de position spéculatives.

Chapitre

13 *L'État dans la mondialisation : des choix publics sous contraintes*

1

Les politiques monétaires en économie ouverte

Le dilemme de la politique monétaire

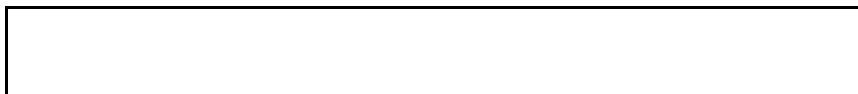
La politique monétaire perd de son autonomie dans la mondialisation et la globalisation financière : si la Banque centrale nationale décide de baisser son taux d'intérêt directeur pour stimuler le crédit à l'économie et la demande intérieure, les marchés financiers peuvent craindre et *anticiper* une accélération de l'inflation qui dévalorise le pouvoir d'achat des titres financiers dont ils ont la charge et exiger en conséquence des taux d'intérêt plus élevés sur le remboursement de la dette publique. De plus, la baisse du taux d'intérêt domestique, si ce dernier devient inférieur aux taux d'intérêt pratiqués sur les autres places financières, peut déclencher des sorties de capitaux, provoquer des difficultés financières de l'État et favoriser une dépréciation de la monnaie nationale. En effet, les sorties de capitaux se traduisent par une vente de la monnaie nationale sur le marché des changes ce qui induit une baisse du taux de change : celle-ci peut stimuler les exportations mais renchérir le coût des importations et élever

le coût des investissements directs à l'étranger.

Les banques centrales doivent aujourd'hui concilier l'objectif du *soutien à l'activité économique* et celui de la *stabilité monétaire* pour garantir le pouvoir d'achat de la monnaie et éviter l'inflation. Le contrôle de *l'évolution du prix des actifs financiers*, éminemment complexe, constitue aujourd'hui un nouvel enjeu pour les banques centrales dans le cadre de la globalisation financière, pour prévenir les effets délétères des crises financières.

La politique monétaire face à la crise

Depuis 2007, la politique monétaire a été sollicitée de manière très importante par des baisses de taux d'intérêt afin *d'éviter le rationnement du crédit*. Par la suite, les banques centrales, face à l'aggravation de la crise, ont mis en œuvre des *politiques dites « non conventionnelles »* de forte création monétaire pour soutenir l'activité économique (à l'instar de la Réserve fédérale des États-Unis qui a décidé de la mise en place des stratégies de « quantitative easing »). Durant la crise des dettes publiques dans la zone euro en 2009-2010, la Banque centrale européenne (BCE) a joué également un rôle déterminant pour soutenir les États défaillants et a poursuivi une politique monétaire expansionniste, même si elle ne peut racheter directement la dette des États. Dans le cadre de l'Union économique et monétaire (UEM), la politique monétaire est unique (les États ont transféré le pouvoir monétaire à la BCE) mais les politiques budgétaires demeurent nationales et sont étroitement encadrées par des règles budgétaires. La mondialisation de l'économie n'empêche donc pas une *diversité d'organisation de la politique monétaire*. Aux États-Unis la Réserve fédérale maintient une pluralité d'objectifs : la stabilité des prix, mais également le plein-emploi et la modération des taux d'intérêt. La zone euro donne quant à elle la priorité à la stabilité monétaire et budgétaire : en vertu des Traités européens, la BCE fait de la lutte contre l'inflation son objectif principal et les États membres sont censés réduire leurs déficits publics à 3 % du PIB et leur dette publique jusqu'à une norme de 60 % du PIB.



Les contraintes commerciales et financières sur la politique budgétaire

Les freins à la politique budgétaire de relance dans la mondialisation

La mondialisation modifie l'environnement dans lequel la politique budgétaire se déploie : son efficacité est réduite face à la contrainte extérieure et financière. En économie fermée, la politique budgétaire d'inspiration keynésienne permet de *soutenir la demande globale* en cas de ralentissement conjoncturel : l'État augmente les dépenses publiques (investissements publics, prestations sociales, aides aux entreprises, grands travaux) et/ou baisse les impôts pour augmenter le revenu disponible des ménages et soutenir l'accumulation du capital productif et l'investissement privé des entreprises.

Or, la mondialisation économique réduit l'efficacité de ce type de politique budgétaire de relance : l'ouverture aux échanges incite les consommateurs à acheter des biens étrangers si la production nationale ne satisfait pas les besoins du marché domestique. La hausse du revenu des ménages se traduit alors par une *hausse des importations* de biens de consommation étrangers, et les entreprises peuvent également décider d'importer des biens de production (machines par exemple). Pour des exportations constantes, le déficit commercial se creuse et peut pousser l'État à faire machine arrière pour éviter une dépréciation de la monnaie nationale, et revenir à une politique budgétaire de rigueur qui freine la croissance économique.

Par ailleurs, à l'heure actuelle, dans le cadre de la globalisation financière, les États lèvent des capitaux sur les marchés financiers pour financer les dépenses publiques, et les opérateurs financiers et les investisseurs étrangers sont très vigilants sur la soutenabilité à long terme de la dette publique. S'ils estiment que la politique budgétaire de relance peut accélérer l'inflation, ils peuvent alors imposer aux États d'emprunter à des taux d'intérêt plus élevés face à l'érosion monétaire de leurs actifs et au risque de crédit (la probabilité plus forte que l'État fasse défaut sur le remboursement de sa dette).

L'État est alors forcé de consacrer davantage de ressources au service de la dette qui comprend le remboursement du capital et des intérêts.

La stratégie des États est aujourd'hui évaluée par les **agences de notation** et, récemment, la crise des dettes publiques dans la zone euro en 2009-2010 a montré tout l'enjeu pour un Etat de convaincre les marchés financiers de la crédibilité de sa politique budgétaire pour rassurer les créanciers.

En économie ouverte, l'action budgétaire de l'État reste décisive

La crise de 2008 a montré toute l'importance de l'intervention de l'État dans la régulation conjoncturelle malgré le contexte de mondialisation économique. Aux États-Unis et en Europe, l'action massive des pouvoirs publics a été indispensable pour **stabiliser les marchés financiers**, restaurer la **confiance** dans tout le système bancaire, et fournir à nouveau aux ménages et aux entreprises les liquidités nécessaires à leur activité.

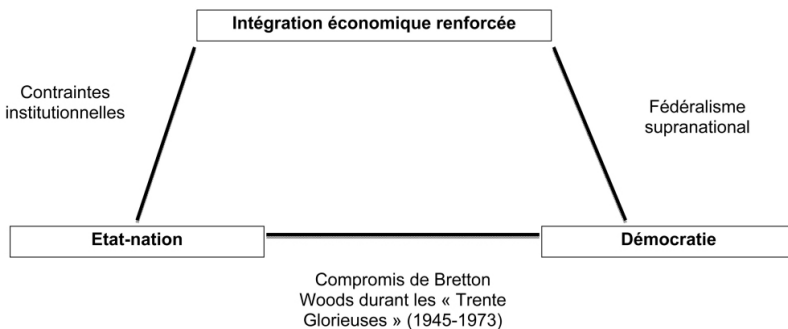
Par la suite, la politique budgétaire a été à nouveau sollicitée : les principaux pays développés ont mis en œuvre des **plans de relance** pour substituer la demande publique à la demande privée faiblissante. Les dépenses publiques sous la forme d'aides à l'indemnisation des chômeurs, de soutiens aux entreprises, de politiques de grands travaux, ont permis de soutenir la demande globale (soit la consommation et l'investissement) et donc la croissance économique. Des réductions d'impôts ont également été mises en œuvre pour stimuler le revenu disponible des ménages et favoriser l'investissement des entreprises en période de crise. Des aides ont notamment été ciblées sur le soutien aux bas revenus qui ont une forte propension à consommer, et la conjonction des plans de relance budgétaire a permis d'éviter la déflation et la dépression que les pays développés avaient connues durant les années 1930.

Le triangle d'incompatibilité de Dani Rodrik

Le principal objectif économique d'un pays est d'assurer à l'ensemble de ses habitants un niveau de vie élevé et croissant, en fonction de l'environnement institutionnel et des contraintes économiques globales. Or, selon Dani Rodrik, professeur à Harvard, on ne peut avoir à la fois la démocratie et la souveraineté nationale exercée dans le cadre de l'Etat-Nation et accepter la mondialisation, c'est-à-dire un degré d'intégration entre États formant un espace économique et financier commun et ouvert (échanges de biens, de services, de capitaux). Il est donc indispensable de faire des choix entre ces pôles qui ne peuvent fonctionner en interaction de manière simultanée. Dans ce « *trilemme* » *politique*, on ne peut atteindre que deux objectifs maximums à la fois :

- si l'on accorde une préférence à la mondialisation et la démocratie, il faut accepter un partage des souverainetés, voire envisager une régulation politique à l'échelle supranationale. Avec l'interdépendance des économies, la concurrence s'exacerbe et chaque État nation pris isolément perd de son autonomie. Le fédéralisme supranational ou un gouvernement mondial peuvent alors être des solutions dans le cadre de cette configuration, même s'il est difficile de les mettre en œuvre au niveau international ;
- le choix de privilégier l'insertion de l'État dans la mondialisation peut aussi être opéré en laissant de côté les aspects démocratiques. Les choix politiques et la démocratie sont alors soumis aux contraintes de la mondialisation. C'est le cas lorsqu'un État ancre son taux de change à une monnaie internationale, comme l'a fait l'Argentine avec le dollar au cours des années 1990 ;
- la troisième possibilité est de conserver la souveraineté de l'État nation et la démocratie, mais au prix d'une moindre insertion dans la mondialisation économique, voire d'une plus forte régulation de ce processus par des réglementations et des politiques protectionnistes.

Le dilemme de la mondialisation selon Dani Rodrik



L'analyse de Dani Rodrik amorce une critique de la mondialisation actuelle en se demandant si elle n'est pas allée trop loin sous certains aspects. Il insiste en particulier sur les dangers d'une globalisation financière sans contrainte, parfaitement illustrée, selon lui, par la crise financière de 2007 et les « effets domino » qui l'ont diffusée à travers le monde. Pour que la mondialisation procure ses bénéfices économiques réels et que ceux-ci soient largement partagés dans les sociétés, les démocraties nationales doivent être renforcées, et des règles internationales doivent être mises en place pour protéger tous les participants, tout en maintenant de la souplesse pour les entreprises dans la concurrence.

La mondialisation économique n'a pas éliminé la diversité des économies de marché

Si la mondialisation a entraîné la convergence vers un modèle économique et social fondé sur le marché, l'économie mondiale reste caractérisée par ***une grande variété des modèles nationaux***. L'économiste Michel Albert distinguait, dès le début des années 1990, le capitalisme « anglo-saxon », tourné vers l'efficacité économique et la rentabilité à court terme, du capitalisme « rhénan », à l'image du modèle allemand davantage soucieux de la coopération entre les différents acteurs (industriels, banques, salariés) dans une perspective de rentabilité à long terme des investissements.

Les travaux de Peter Hall et David Soskice (2001), qui conduisent à séparer les « ***économies libérales de marché*** » (les pays anglo-saxons) des « ***économies coordonnées de marché*** » (les pays de l'Europe continentale), ont confirmé l'adaptation des entreprises aux institutions

héritées de l'histoire singulière des nations.

Dans les premières, le financement des investissements provient généralement des marchés financiers (finance directe) et du capital-risque, ce qui implique une pression plus élevée à la rentabilité financière à court terme, tandis que les relations entre les firmes sont très concurrentielles et la flexibilité du travail, très élevée.

Dans les secondes, la coopération entre les syndicats de salariés et les entrepreneurs, davantage engagés dans des relations de coopération et de confiance à long terme, inspire les négociations sociales, à l'image du modèle de la cogestion en Allemagne. Le modèle de financement reste marqué par l'intermédiation bancaire (finance indirecte), malgré l'essor des marchés boursiers et la pénétration croissante des investisseurs étrangers dans le capital des grandes firmes allemandes depuis les années 1990.

Les recherches sur le sujet ne conduisent pas à dégager clairement un type supérieur de capitalisme selon le critère de la performance économique dans la mondialisation.

Partie 5

*Vers une politique de
la mondialisation ?*

Chapitre 14

Mondialisation et environnement

Chapitre 15

La gouvernance de la mondialisation

Chapitre

14 *Mondialisation et environnement*

1

La raréfaction des ressources naturelles et l'enjeu énergétique

La croissance mondiale face à la raréfaction des ressources

Le progrès scientifique et la mondialisation constituent des moteurs de la croissance. Si le rattrapage des pays émergents a été favorisé par l'ouverture internationale, les pays développés pourraient quant à eux être confrontés à une « grande panne du progrès technique ». L'enjeu crucial pour les pays développés sera de relancer le progrès technologique pour soutenir leur croissance, car on assiste aujourd'hui à une stagnation des gains de productivité, dans un « *monde fini* » (en termes de stock de capital naturel utilisable) où les *pressions économiques sur l'écosystème* s'intensifient.

L'économiste américain Robert Gordon recense six freins à la croissance future (six « vents contraires ») pour l'économie mondiale :

- le dividende démographique ;
- le départ à la retraite des baby-boomers ;

- les limites de la scolarisation (baisse des résultats universitaires, hausse des frais de scolarité) ;
- l'aggravation des inégalités, les conséquences de la mondialisation et des délocalisations ;
- l'enjeu énergétique et de la protection de l'environnement ;
- et enfin, la barrière de l'endettement des ménages et des gouvernements.

Le débat persiste néanmoins chez les économistes sur la cause fondamentale de cette transition douloureuse aujourd'hui : crise financière ou crise technologique ? Crise conjoncturelle ou crise structurelle ? L'expansion économique pourrait ainsi buter sur **le manque de ressources naturelles**, voire les tensions géopolitiques entraînées par l'épuisement des matières premières : la pauvreté énergétique pourrait se développer et frapper durement les pays les moins avancés, déjà menacés par la pénurie d'eau, la volatilité des prix agricoles, et les dérèglements climatiques. De plus, la montée des classes moyennes dans les pays émergents (les BRICS) et l'adoption d'un mode de consommation à l'occidentale pourraient encore accroître les pressions sur les ressources renouvelables et non renouvelables (eau, richesses halieutiques, énergies fossiles, forêts).

La montée des tensions autour du contrôle des ressources naturelles

Les activités humaines des pays développés sont historiquement responsables de cette croissance de la pollution, mais les pays en développement vont avoir dans les prochaines années un rôle de plus en plus important dans l'augmentation des émissions totales de gaz à effet de serre, le plus gros émetteur étant aujourd'hui la Chine, devant les États-Unis et l'Union européenne.

Si la mondialisation n'est pas directement responsable de l'épuisement de certaines réserves énergétiques, l'accession des pays émergents aux **modes de production et de consommation énergétivores** sur le modèle occidental pourrait accélérer la **raréfaction des ressources**. Le réchauffement climatique aurait des conséquences considérables sur l'économie mondiale : d'ici la fin du ^{xxi}e siècle, si rien ne change, les températures dépasseraient de 5 °C le niveau qui était le leur pendant l'ère préindustrielle, selon une probabilité de 50 % selon les experts internationaux. Si cela était vérifié, les conséquences seraient nombreuses

et menaceraient des aspects fondamentaux de l'existence.

Dès une augmentation de 1,5 °C de la température, les rendements agricoles baisseraient. L'acidification des océans menacerait les ressources marines, principal apport protéinique pour 1 milliard de personnes. Les ressources en eau potable diminueraient et l'élévation du niveau des mers menacerait de nombreuses grandes villes dans le monde. Les effets sur l'environnement seraient irrémediables : dégradation des barrières de corail, disparition de nombreuses espèces, tempêtes plus nombreuses et puissantes, développement plus fréquent de feux de forêts, sécheresses, inondations et vagues de chaleur.

Avec la raréfaction de nombreuses ressources, des grandes vagues de migrations internationales seraient envisageables à l'échelle du globe, engendrant des conflits géopolitiques sévères. Face à ces risques, les populations des pays en développement seraient les plus durement touchées (morbidity, risques sanitaires, dégradation des sols, déforestation) en raison principalement de leur géographie, mais aussi de par leur manque de revenu et de capital humain qui crée un handicap pour s'adapter au changement. Pour des raisons similaires, les populations pauvres des pays développés seraient également touchées.

2

La dégradation de l'environnement : quelle responsabilité de la mondialisation ?

La mondialisation partiellement responsable de la dégradation de l'environnement

La mondialisation, en raison du dynamisme du commerce international, a permis de produire des biens matériels, de les échanger et de les consommer sur des volumes et à des rythmes en constante progression depuis le xix^e siècle. L'accroissement des échanges a augmenté ***l'empreinte écologique*** des activités humaines à travers le monde. Si l'impact de la mondialisation sur l'environnement reste difficile à évaluer avec précision, celui-ci est avéré : les principales sources de rejets de CO₂

sont la production industrielle, les transports et la déforestation. Or, si ces trois activités humaines existent indépendamment de la mondialisation, leur développement considérable au cours du xx^e siècle et en particulier au cours des dernières décennies, est au moins partiellement lié à l'accélération de la mondialisation.

La mondialisation contribue à ***l'accroissement des transports de marchandises*** : la baisse du coût de ces derniers, conjuguée à la libéralisation des échanges, a favorisé le développement du transport routier, du transport maritime et du trafic aérien. L'amélioration des techniques énergétiques n'a par ailleurs pas suffi à absorber l'impact environnemental de la hausse du trafic sur les principales routes de la mondialisation.

La mondialisation favorise indirectement les ***émissions de dioxyde de carbone*** liées à l'activité industrielle et à la consommation de biens matériels. Si la Révolution industrielle a été un puissant vecteur de la mondialisation de l'économie, l'accroissement des échanges commerciaux et des investissements étrangers a en retour encouragé l'activité industrielle et l'accroissement de la production et de rejets de gaz à effet de serre (comme par exemple avec la production électrique, qui se fait encore largement par combustion de charbon, de pétrole et de leurs dérivés). L'intensification de la mondialisation a accentué l'effet de serre et le réchauffement climatique. Les pays développés, berceau de l'industrialisation du monde, ont longtemps été les plus gros pollueurs de la planète, mais depuis les années 2000, le développement économique très rapide des pays émergents les a aussi conduits à devenir des émetteurs majeurs de gaz à effet de serre (GES). L'insertion des pays émergents dans la concurrence mondiale a donc accru les pressions sur l'environnement.

La mondialisation favorise la ***déforestation*** qui est une cause indirecte mais très importante d'augmentation de l'effet de serre. Le défrichage et l'exploitation forestière réduisent en effet le volume de CO₂ que les plantes absorbent pour le transformer en oxygène, ce qui augmente d'autant le volume de CO₂ présent dans l'atmosphère, et accroît donc l'effet de serre. Au total, on estime que les émissions liées à la déforestation représentent quelque 20 % de l'augmentation de la concentration de GES dans l'atmosphère. La mondialisation contribue également à la ***diminution de la biodiversité*** : en effet, un grand nombre d'espèces animales se sont éteintes au cours des dernières décennies. L'ouverture internationale a accru les activités industrielles et la pollution

des écosystèmes, tandis que l'extension des villes et des exploitations agricoles (ou minières) a évincé certaines espèces.

La mondialisation peut aussi contribuer à atténuer les dégâts environnementaux

La mondialisation des échanges et de la recherche scientifique favorise ***l'essor des technologies vertes***. Outre que ces nouvelles activités peuvent constituer une source non négligeable de profits et d'emplois dans le futur, les industries innovantes dans le secteur environnemental, conjuguées à la circulation mondiale des capitaux et à l'innovation sont des moyens de favoriser la « ***croissance verte*** ». Ils peuvent être des instruments particulièrement efficaces de lutte contre la pollution et le changement climatique à l'échelle mondiale. Les investissements internationaux (à la fois publics et privés) dans les technologies environnementales sont de plus en plus importants, notamment dans les nouvelles énergies (éolien, solaire, biocarburants, etc.).

La mondialisation des entreprises peut favoriser les IDE respectueux de l'environnement des pays développés vers ceux en développement : les firmes multinationales, habituées aux standards et pratiques environnementales dans les pays développés, sont ainsi des vecteurs importants de transfert de technologies vertes et de bonnes pratiques. Enfin, la globalisation numérique et la mondialisation de l'information, avec la puissance des grands médias internationaux, permettent d'alerter instantanément les associations écologistes et sensibiliser l'opinion publique d'atteintes à l'environnement.

Selon plusieurs études récentes, la Chine connaît un « ***krach environnemental*** » de grande ampleur : le caractère insoutenable de son développement économique en termes environnemental se caractérise par la forte pollution de l'air et de l'eau dans les villes, entraînant un coût naturel et humain particulièrement élevé.

Pourtant, la Chine suivrait une trajectoire environnementale normale au regard de celle des pays aujourd'hui développés, et elle a mis sur pied dans la période récente des instances de gouvernance environnementale puissantes, en particulier avec la transformation de l'administration d'État pour la protection de l'environnement en ministère de plein droit, et surtout la mise en chantier d'une transition écologique dans les modes

de production. Enfin le pays a atteint les principaux objectifs du 11^e plan quinquennal (2006-2010) et s'est doté d'objectifs écologiques ambitieux pour son 12^e plan quinquennal (10 cibles sur 28 sont des cibles environnementales).

3

Les difficultés de la gouvernance environnementale mondiale

Le risque de dumping environnemental dans la mondialisation

La nécessité de lutter efficacement contre les activités nuisibles à l'environnement se heurte, dans le cadre d'une économie mondiale dominée par le libre-échange, à des pratiques de dumping environnemental, comme il existe des pratiques de dumping social ou fiscal. Les biens de consommation sont produits pour une grande partie dans des pays où les contraintes environnementales sont faibles, voire inexistantes, ce qui constitue d'ailleurs un avantage comparatif pour implanter des unités de production sur ces territoires, les firmes multinationales allégeant ainsi leurs coûts. La concurrence mondiale peut ainsi inciter certaines de ces firmes à « **délocaliser** » **la pollution**.

C'est pourquoi l'instauration de mesures contraignantes en France ou même en Europe en matière environnementale serait inefficace si aucune mesure similaire n'était prise à l'encontre des produits importés sur le territoire national. Le projet français de taxe carbone abandonné en 2010 se heurtait à cet écueil du dumping environnemental : les produits importés, non soumis à ce dispositif, auraient disposé d'un avantage comparatif supplémentaire par rapport aux produits nationaux sur le marché intérieur.

Les États nations, pris isolément, n'ont alors guère d'incitation à instaurer des dispositifs (normes, taxes, droits à polluer) qui pénaliseraient la compétitivité de leurs entreprises dans la mondialisation. La coopération internationale devient dès lors indispensable.

Vers une gouvernance environnementale mondiale ?

Le capital naturel, la qualité du climat et la biodiversité constituent des **biens publics mondiaux** dont la préservation est à la charge de l'humanité dans son ensemble, puisque les dérèglements environnementaux menacent potentiellement toute la planète. La production d'un bien public mondial nécessite de la coopération entre les États, c'est-à-dire de la gouvernance mondiale (voir chapitre 15).

La gouvernance environnementale mondiale s'est appuyée sur de **grandes conférences** sur le réchauffement climatique avec les sommets de Rio de 1992, puis de Kyoto en 1997. Mais les échecs des sommets de Copenhague en 2009 puis de Rio et de Stockholm en 2012, témoignent de nombreux blocages, en particulier du fait des refus multiformes des États-Unis, de la Russie, de l'Inde, du Brésil ou de la Chine. Par exemple lors du sommet de Copenhague, l'Inde et la Chine, où le charbon occupe une place importante dans le système énergétique national, se sont opposés aux objectifs de réduction des émissions de CO₂ afin de lutter contre le réchauffement climatique, en défendant leur droit historique au développement industriel comme l'a fait l'Europe depuis le xix^e siècle.

De plus, la mise en place d'une Organisation mondiale de l'environnement (OME) qui pourrait définir et imposer des normes antipollution à l'échelle internationale, est toujours à l'heure actuelle un échec.

Chapitre

15 *La gouvernance de la mondialisation*

1

Quelle gouvernance mondiale ?

Gouverner sans gouvernement

Dans un rapport du Conseil d'analyse économique (CAE) de 2002, Pierre Jacquet, Jean Pisani-Ferry et Laurence Tubiana évoquent la question de la gouvernance mondiale : *« Le terme de gouvernance est un néologisme utile parce qu'il s'agit de réfléchir à la façon dont l'économie mondiale est gouvernée, et que le terme usuel de « gouvernement » porte une connotation de centralisation susceptible d'en affecter la compréhension. Gouvernance exprime le problème de base de l'organisation économique internationale : comment gouverner sans gouvernement ? ».*

Initialement utilisé dans le monde de l'entreprise, ce n'est qu'à la fin des années 1980 que la notion de bonne gouvernance (*good governance*) apparaît dans le champ des relations internationales : celle-ci décrit alors, pour les organisations financières, les critères d'une bonne administration publique dans les pays soumis à des programmes de réajustement structurel par le FMI et la Banque mondiale. Pour les organismes de prêts, une bonne gouvernance requiert donc des réformes institutionnelles nécessaires à la réussite des programmes économiques.

Le rapport du CAE de 2002 donne de la gouvernance mondiale la définition suivante : « *Dans un monde politiquement divisé en États nations autonomes, mais interdépendants, la gouvernance mondiale est un ensemble de principes, de pratiques et d'institutions communes concourent à la formation de normes collectives qui s'imposent aux États, à la définition des orientations de l'action collective, ou à la fixation de règles directement applicables aux acteurs privés* ».

La gouvernance mondiale est une forme de pouvoir qui résulte de la contradiction entre la formation d'une économie globalisée qui rend les nations de plus en plus interdépendantes, et un système politique qui demeure fragmenté à l'échelle mondiale, et toujours constitué d'États nations qui disposent de la souveraineté.

On distingue généralement la ***gouvernance concurrentielle***, selon laquelle il s'agirait seulement d'assurer des règles de la concurrence pour pallier les défaillances du marché et maximiser les gains du libre-échange, de la ***gouvernance institutionnelle***, en vertu de laquelle l'objectif serait de développer des institutions politiques communes appuyées sur un Etat de droit à l'échelle internationale, voire un gouvernement mondial.

Une mosaïque de régulations internationales

La gouvernance mondiale regroupe donc un certain nombre d'interventions, négociations et transactions des Etats nations dans le but d'établir des principes, d'élaborer des règles collectives et des normes communes dans l'économie mondiale.

Cette gouvernance mondiale repose également sur un certain nombre d'institutions ***internationales*** : les problèmes de la mondialisation transcendent les frontières nationales et impliquent un grand nombre d'acteurs (institutions, firmes privées, ONG, États, etc.).

Sur le plan international, la fin de la Seconde Guerre mondiale a vu les États créer un nouvel ordre mondial, reposant sur un Nouveau Système International constitué d'un réseau d'organisations intergouvernementales, parmi lesquelles on peut différencier trois grandes catégories :

- les ***organisations à vocation universelle***, comme les Nations Unies et ses différents organes ;

- les *institutions économiques internationales* telles que le FMI ou la Banque Mondiale, mais aussi le GATT, et aujourd’hui l’OMC ;
- les *organisations multilatérales* regroupant un certain nombre d’États, comme l’OCDE, l’Union Européenne, l’ALENA, l’APEC, le MERCOSUR.

Les principales institutions multilatérales à caractère économique et financier

Secteur
Moyens juridiques
Moyens financiers
GATT (1947) OMC (1994)
Commerce
Règlements des différends
Faibles
FMI (1944) BRI (1930)
Monnaie et stabilité financière
FMI : limités BRI : indirects
Importants
Banque mondiale (1944)
Financement et développement
Faibles

Importants

PNUE (1972)

Environnement

Faibles

Faibles

OMS (1946)

Santé

Importants

Limités

OIT (1919)

Travail

Faibles

Faibles

Source : Rapport du Conseil d'Analyse économique, *Gouvernance mondiale*, 2002.

La crise financière de 2007 a montré l'importance d'une coopération internationale (voir Partie 1, chapitre 4) lorsque les États sont confrontés à une **crise systémique** qui menace l'intégrité de tout le système financier mondial (« À *problème mondial, réponse mondiale* »). En définitive, l'idée même de gouvernance mondiale suppose implicitement que chaque Etat se trouve dans l'incapacité d'apporter une réponse satisfaisante à certains **risques globaux** (commerciaux, financiers, sanitaires, environnementaux). Ce constat impliquerait dès lors le recours à des institutions non étatiques, plus informelles, comme le FMI, l'OMC, le G20, etc. Il s'agirait ainsi à terme de promouvoir des **biens publics mondiaux** au service du bien-être des populations dans divers domaines (stabilité du système monétaire et financier, existence d'un prêteur en dernier ressort mondial, établissement de droits internationaux de propriété, efficience des marchés, réduction de la volatilité des prix des matières premières, sécurité alimentaire, etc.) Certains économistes, à l'instar du français Thomas Piketty, ont même plaidé pour l'instauration d'un **impôt mondial sur le capital** pour les financer.

Une crise de la gouvernance : quelle politique de la mondialisation ?

Une gouvernance mondiale introuvable

Pour de nombreux observateurs, la gouvernance mondiale reste aujourd'hui au milieu du gué et on assiste même à la poursuite de la **fragmentation des pouvoirs à l'échelle mondiale**. Des tensions sont apparues lors des dernières conférences internationales sur les différents dossiers qui concernent la mondialisation (différends sur le commerce, la propriété intellectuelle, les taux de change, échec du cycle de Doha et à Bali sur l'agriculture), et avec l'affirmation géopolitique des pays émergents qui s'accommodent mal d'instances économiques et politiques supranationales pour l'heure toujours dominées par les États-Unis et l'Europe.

Les progrès de la régulation financière, évoqués lors des différents G 20 comme une priorité après la grande crise financière de 2007-2008, ont été limités (voir Partie 1, chapitre 4), et le risque de « guerre des monnaies » n'est pas écarté en cas d'aggravation de la crise économique (voir Partie 1, chapitre 3).

La crise actuelle a renforcé les clivages et les tensions internes au sein des institutions internationales qui composent la gouvernance mondiale. Cette dernière a également engendré des contestations altermondialistes multiples, en particulier de la part de populations qui contestent sa légitimité et son idéologie dominante (le « néolibéralisme »).

Les critiques de la gouvernance mondiale

La gouvernance mondiale fait aujourd'hui face à trois grandes séries de critiques :

- pour certains pays émergents, la gouvernance mondiale s'avère être un **concept idéologique et politique forgé par l'Occident**, qui masque la

volonté des pays riches de perpétuer leur domination, de plus en plus menacée. Si les pays riches du Nord évoquent une concurrence déloyale des pays du Sud dans le commerce international, et souhaitent promouvoir le respect de normes sociales minimales (en matière de travail et de protection sociale), certaines de ces dernières sont perçues comme du protectionnisme déguisé au Sud ;

- d'autre part, la multiplication des forums, qui contournent les organisations juridiquement fondées pour former des clubs de « dirigeants du monde » (comme le G20), se heurte parfois à un ***problème de légitimité***, à la ***confusion des rôles et des compétences***, et à la résistance desdites organisations (comme l'ONU). L'ONU a ainsi pu se poser comme le « G 193 » pour exiger du G20 de soumettre ses propositions à l'assemblée générale pour débat ;
- enfin, certains font valoir que l'évocation insistante du terme de « gouvernance mondiale » constitue surtout un symptôme de son absence et du déficit de volonté politique des États, dans la mesure où les progrès de la mondialisation économique ne se seraient pas accompagnés d'une mondialisation politique susceptible d'exercer un ***contre-pouvoir efficace*** face aux forces du marché.

3

L'insertion de la France dans la mondialisation

Un pays ouvert sur la mondialisation

Dans la mondialisation, la France constitue une ***puissance économique moyenne*** au niveau de vie relativement élevé, avec un PIB par tête supérieur au PIB par tête moyen de l'Union européenne, mais encore largement inférieur à celui des États-Unis, mais avec un rang d'IDH parmi les plus élevés du monde.

Si la part de l'industrie dans le PIB français a décliné depuis les années 1970, ainsi que la part de l'emploi industriel, on a surtout assisté à une réorganisation des entreprises françaises dans un contexte de mutations technologiques rapides engendrées par la mondialisation de l'économie. La construction européenne, la modernisation et le développement

économique ont débouché sur *une économie française fortement internationalisée* et très insérée dans la division internationale du travail.

La France est la 6^e puissance commerciale mondiale, et son taux d'ouverture, mesuré à travers le poids des importations et exportations dans le PIB, passe de 10 % à 15 % entre 1975 et 1994 pour atteindre 27 % aujourd'hui. L'insertion de la France dans la mondialisation s'est appuyée sur un processus de concentration et un appareil productif modernisé et surtout appuyé sur des grands groupes.

La mondialisation s'est accompagnée d'une *pénétration des investisseurs étrangers* dans le capital des grands groupes français : depuis les années 2000, plus d'une entreprise sur sept est sous contrôle étranger. Au niveau sectoriel, l'influence grandissante des groupes étrangers s'est surtout manifestée dans les services aux entreprises : leur part a plus que triplé dans la valeur ajoutée du secteur. Les principaux pays qui ont investi en France sont les États-Unis, l'Allemagne, la Belgique et le Luxembourg, le Royaume Uni et les Pays-Bas.

Une étude de cas : l'industrie du luxe et de la parfumerie française dans la mondialisation

En 2012, le rapport Gallois remis au Premier ministre détaillait le risque de décrochage de l'industrie française dans la compétition internationale. Pourtant, malgré cet état des lieux alarmant, il soulignait également les performances des *pôles d'excellence de l'industrie* hexagonale, et leur profonde insertion dans les échanges internationaux.

Le cas du luxe et de la parfumerie est profondément emblématique de cette mutation qui a fait de la France un des leaders mondiaux du secteur, avec des marques comme L'Oréal (qui commercialise quelques produits aux succès mondiaux, comme son parfum pour homme Aqua di Gio, le n° 1 mondial des parfums pour homme).

La ville de Grasse dans le Sud Est de la France, qui revendique le statut de « capitale mondiale de la parfumerie », abrite ainsi une zone d'activités ouverte sur le marché international, avec de grandes industries de matières premières, parfums et arômes (Robertet, Charabot), ainsi que de célèbres parfumeurs (Fragonard, Molinard, Galimard).

Le secteur de la parfumerie, emblématique d'une tradition séculaire de fabrication artisanale, est dominé par des entreprises familiales dont

l'activité consiste à récolter aux sources de la nature grasse, le jasmin, la rose, la lavande, l'oranger, la tubéreuse, à en capter les senteurs grâce à des méthodes ancestrales qui, seules, peuvent assurer à ses essences la finesse recherchée par les consommateurs.

Le secteur de la parfumerie grasse (produits naturels, produits de synthèse, compositions de parfumerie, arômes alimentaires), déjà confronté à la concurrence des Suisses et des Américains, a dû s'adapter à des marchés toujours très évolutifs au gré des goûts et des exigences des consommateurs et à la recherche de nouvelles fragrances.

Pour renforcer sa position dans la concurrence mondiale, l'industrie de la parfumerie a misé sur *l'innovation* et l'usage intensif des technologies les plus modernes de la chimie fine pour mettre en valeur les matières naturelles. Pour négocier *le virage à l'international* et promouvoir les exportations, les principales entreprises de la parfumerie locale de Grasse ont ainsi accru leurs investissements en capital humain et recherche & développement, renforcé la *réputation de leurs marques* par le marketing, et ainsi misé sur ce que l'on désigne par le terme générique de compétitivité hors prix.

La vie des entreprises du pays de Grasse est emblématique des implications ambivalentes de la mondialisation de l'économie : de *nouvelles opportunités* de parts de marché, avec la hausse du niveau de vie des consommateurs des grands pays émergents (les BRICS, le Moyen Orient) attirés par le luxe français, des possibilités nouvelles de délocalisation d'une partie de la production pour rationaliser les coûts (implantations en Chine) ; mais également une concurrence plus vive qui implique une *adaptation permanente*, des efforts de productivité et d'innovation, et un soutien de l'État pour améliorer la compétitivité et l'attractivité des territoires (pôle de compétitivité « Parfums-Arômes-Senteurs-Saveurs », laboratoires, réseaux de communication, aides financières, mise en valeur des savoir-faire, etc.) Le secteur de la parfumerie fait face à la difficulté spécifique à développer des parfums adaptés aux *goûts des consommateurs* du monde entier, puisque le rapport aux odeurs et fragrances, comme pour les couleurs, varie fortement selon les cultures.

En France, malgré le creusement du déficit commercial, l'industrie des produits aromatiques confirme, en particulier en région Provence Alpes Côte d'Azur (PACA), sa place parmi les leaders du commerce extérieur.

Si la France demeure un *pays attractif pour les investisseurs étrangers*,

elle constitue également un pays exportateur de capitaux, notamment dans le cadre des opérations de fusions acquisitions.

La France dispose de **nombreux atouts** dans la mondialisation : une démographie dynamique, un modèle social protecteur avec des services publics performants, des pôles de recherche et d'innovation, et un haut niveau d'infrastructures publiques. Elle dispose également d'une productivité horaire du travail parmi les plus élevées du monde et d'un taux d'épargne suffisant pour financer les investissements productifs.

Mais malgré des atouts indéniables situés dans de nombreux secteurs de la production (agriculteurs, tourisme, services financiers, grande distribution, pneumatiques, aéronautique civile, BTP, nucléaire, luxe), la France souffre pourtant de quelques fragilités structurelles qui expliquent sa vulnérabilité dans l'économie mondiale.

Les fragilités structurelles de la France dans la mondialisation

Depuis une vingtaine d'années, le niveau de PIB par habitant de la France décroche par rapport aux pays « anglo-saxons » (l'écart a cessé de se réduire avec les États-Unis et a même recommencé à se creuser), aux pays « rhénans » (en particulier l'Allemagne), et par rapport aux pays du Nord de l'Europe (notamment la Suède dont le PIB par habitant est aujourd'hui de dix points de pourcentage supérieur à celui de la France).

Si la France demeure en termes de niveaux de vie dans la moyenne des pays de la zone euro, l'analyse statistique démontre une incontestable **paupérisation relative** depuis une dizaine d'années, en particulier à cause d'une trop faible participation au marché du travail de la population en âge de travailler et d'une chute de la productivité relative.

Le récent rapport Gallois de 2012 a décrit un **risque de décrochage de l'industrie française** dans la compétition internationale et de nombreuses analyses signalent que la compétitivité (prix et hors prix) du pays demeure insuffisante, et que le niveau des prélèvements obligatoires freine la croissance, réduit l'incitation à la création d'entreprise, et détériore l'attractivité du territoire pour les investisseurs étrangers.

Le déclin de la compétitivité industrielle du pays s'explique par des coûts de production relativement élevés, et par une grande difficulté des

entreprises hexagonales à progresser dans la chaîne de valeur et offrir des gammes de produits diversifiés pour bâtir des marques à l'image attractive.

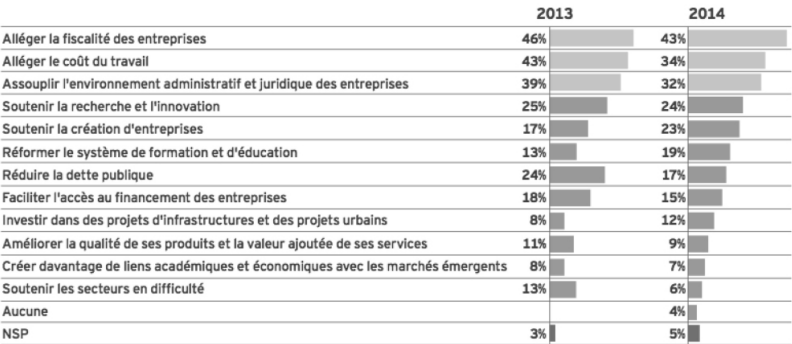
La situation financière des firmes françaises s'est dégradée depuis 2008 : le taux de marge a chuté et les entreprises hexagonales ne disposent pas des moyens financiers suffisants pour l'investissement productif et l'effort d'innovation (recherche-développement), indispensables dans la compétition internationale.

De nombreux rapports d'experts critiquent également *l'environnement réglementaire et fiscal*, instable et peu propice à la création d'entreprise, et les circuits financiers encore trop peu incitatifs pour favoriser la diffusion des nouvelles technologies (TIC) dans l'appareil productif. L'insuffisante flexibilité du marché du travail se conjugue aux rigidités institutionnelles sur le marché des biens pour créer un *retard de productivité de la France* vis-à-vis de ses concurrents internationaux.

L'analyse du cabinet Ernst & Young sur l'attractivité de la France (baromètre 2014)

Mesures prioritaires pour renforcer l'attractivité

Quelles sont les trois mesures à prendre en priorité pour que la France soit un leader de l'attractivité au niveau mondial ?



Source : Baromètre EY de l'attractivité du site France 2014 (206 répondants).

Depuis les années 1990, la France enregistre une croissance « molle » du PIB, un endettement élevé de l'État, et surtout un marché du travail particulièrement dégradé, avec un chômage de masse persistant qui frappe inégalement les groupes sociaux (surtout les jeunes et les seniors), tandis que la *financiarisation de son capitalisme* a accru la dépendance de ses grandes entreprises aux capitaux étrangers.

Le modèle français de compétitivité actuel demeure défaillant au regard

de nombreux indicateurs importants dans la mondialisation : les coûts salariaux sur le marché du travail ne s'ajustent pas en période de récession pour permettre aux firmes de maintenir leur profitabilité, les parts de marché à l'exportation baissent même quand la demande extérieure se renforce, et la situation financière des entreprises se détériore par rapport à celle de leurs concurrents européens (notamment les entreprises allemandes).

Le commerce extérieur de la France se dégrade également : la balance des transactions courantes était excédentaire en 1995 (+ 0,7 % du PIB) et elle est aujourd'hui largement déficitaire (-2,2 % du PIB en 2012), notamment en raison d'une trop faible adaptation de l'offre de biens français à la demande mondiale.

De plus, la France exporte davantage de capitaux qu'elle n'en reçoit : depuis quelques années, sa position s'érode en matière de destination des IDE entrants qui constituent un indicateur déterminant de l'attractivité du territoire. Selon les données de la CNUCED, les nouveaux investissements directs étrangers (IDE) en France ont chuté de 77 % en 2013, pour s'établir à 5,7 milliards de dollars (4,1 milliards d'euros), tandis que les IDE ont augmenté de 12 % en moyenne dans les pays développés.

Bibliographie

- R. Bénichi, *Histoire de la mondialisation*, Vuibert, 2008.
- S. Berger, *Notre première mondialisation*, Seuil, 2003.
- F. Bourguignon, *La mondialisation de l'inégalité*, Seuil, 2012.
- A. Brender, *La France face à la mondialisation*, La Découverte, 2002.
- P.N. Giraud, *La mondialisation : émergences et fragmentation*, Éditions Sciences humaines, 2012.
- C.A. Michalet, *Mondialisation, la grande rupture*, La Découverte, 2009.
- J.-L. Mucchielli, T. Mayer, *Économie internationale*, Dalloz, 2010.
- P. Krugman et M. Obstfeld, *Économie internationale*, Pearson Education, 2009.
- P. Krugman, *La mondialisation n'est pas coupable*, La Découverte, 2000.
- J.-P. Lemoine et P. Le Merrer, *Économie de la mondialisation*, De Boeck, 2007.