

OUTRE-TERRE

REVUE EUROPÉENNE DE GÉOPOLITIQUE

OUTRE-TERRE 46

REVUE EUROPÉENNE DE GÉOPOLITIQUE



L'avenir économique du monde I

L'ESPRIT DU TEMPS

ACADÉMIE EUROPÉENNE DE GÉOPOLITIQUE
ÉDITIONS L'ESPRIT DU TEMPS

La reconfiguration industrielle globale et la crise mondiale

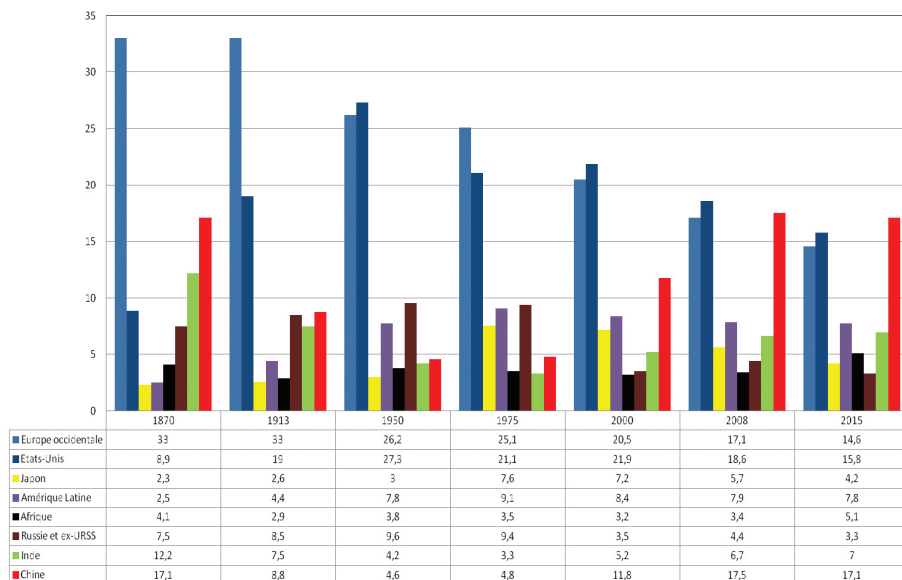
Jean-Christophe Defraigne¹

INTRODUCTION

Le dernier quart de siècle a profondément modifié la configuration géographique des activités industrielles. Jusqu'aux années 1980, la plupart des pays de la semi-périphérie, qu'on qualifie aujourd'hui d'économies émergentes, n'avaient développé qu'une industrie légère intensive en travail et restaient des exportateurs de matières premières et produits agricoles. Les produits industriels intensifs en capital et en technologie étaient en grande partie manufacturés dans les économies de la triade (États-Unis, Europe occidentale, Japon) ou par des filiales de firmes multinationales issues de la triade produisant dans certaines grandes économies en développement (comme le Mexique, le Brésil, la Turquie). Une partie importante de l'économie mondiale qui poursuivait une industrialisation étatisée selon un modèle économique dit socialiste restait très peu ouverte au commerce international et totalement fermée aux investissements directs étrangers (IDE). Les économies de la triade étaient les seules capables de faire des produits manufacturés intensifs en capital et compétitifs sur les marchés mondiaux. Ils disposaient d'une avance technologique de plusieurs décennies que l'on peut mesurer par les dépenses de recherche et développement, les brevets commerciaux, les articles scientifiques et le nombre de chercheurs. Seul l'URSS a pu rivaliser jusqu'aux années 1980 dans certains domaines militaires.

En trois décennies, on assiste à une reconfiguration des capacités industrielles mondiales avec une montée de l'Asie-Pacifique et de zones semi-périphériques proches des États-Unis (Nord du Mexique), de l'Europe (Turquie, Maroc ou Tunisie) ainsi que de grandes économies émergentes plus éloignées des centres de l'économie mondiale (Inde et Brésil). Le phénomène à la base de cette reconfiguration se caractérise par l'internationalisation du processus de production et la création de chaînes de valeur mondialisées par les grandes firmes multinationales des pays de la triade qui recourent à la mise en place de plateformes d'assemblage et à la sous-traitance dans certaines pays en voie de développement.

¹ Professeur à l'Institut d'Études Européennes de l'Université Saint-Louis Bruxelles et à la Louvain School of Management. L'auteur remercie Alice de Viron, Charles Nimmegeers et Sophie van Dessel pour leur contribution à la collecte des données statistiques de cet article.

Tableau n° 1 : PIB Mondial 1870-1913-1950-1975-2000-2008-2015

Source : Maddison Project 2010 et FMI 2016

Le phénomène s'est toutefois fortement complexifié avec la multiplication de firmes multinationales issues d'économies émergentes, avec la mutation des avantages comparatifs des différentes économies nationales, donnant lieu à de nouveaux déplacements de sites d'assemblage d'économies émergentes vers des économies moins développées et parfois à des phénomènes de rapatriement de capacités de production vers les États-Unis ou l'Europe.

LA LOCALISATION DE L'INDUSTRIE XX^e : UN MONOPOLE OCCIDENTAL

Le Royaume-Uni, précurseur de la révolution industrielle réussit à maintenir une position dominante pendant les premières décennies du XX^e siècle mais se trouve ensuite en concurrence avec certaines économies continentales et avec les États-Unis. Au cours de ces décennies d'hégémonie britannique en matière de production et de commerce de produits manufacturés, les théories économiques ricardiennes de la rente et des avantages comparatifs² prônent une économie mondiale caractérisée par le libre-échange au sein de laquelle la Grande-Bretagne se spécialiserait

2 Cf. David Ricardo, *Principles of Political Economy and Taxation*, Londres, John Murray, 1821.

dans la manufacture pendant que ses partenaires seraient cantonnés à la fourniture de matières premières et de produits agricoles. Cependant, cette vision ricardienne est contestée car le développement industriel se voit jugé par plusieurs dirigeants d'autres États comme un moyen incontournable pour garantir une indépendance nationale sur les plans militaire et technologique³. Des États beaucoup moins avancés comme la Prusse impériale, le Japon de l'ère Meiji et la Russie tsariste développent des politiques industrielles dans une optique de modernisation des arsenaux militaires. Des économistes comme l'américain Hamilton⁴ ou l'allemand Friedrich List⁵ considèrent que l'industrialisation est une condition nécessaire pour accélérer le développement économique et technologique national et pour préserver la souveraineté nationale. Ils mettent en avant la nécessité de protéger l'industrie nationale dans l'enfance pour permettre de bénéficier des économies d'apprentissage, un argumentaire formalisé plus tard par Paul Krugman pour justifier dans certains cas les politiques industrielles et commerciales protectionnistes dites stratégiques⁶.

Au XX^e siècle, les premières industries continentales et américaines se développent lentement au départ, notamment en essayant de copier la technologie industrielle britannique à travers diverses méthodes (débauche de main-d'œuvre qualifiée britannique, espionnage industriel, achat de matériel et de brevets). On a également recours à des partenariats avec des capitaux britanniques pour développer de nouveaux projets industriels nationaux. Le développement de la construction ferroviaire aux États-Unis et en Allemagne stimule l'industrie métallurgique et permet l'intégration d'un grand espace économique. Ce processus d'intégration économique s'accompagne d'une centralisation politique (guerre de sécession de 1861-1865 qui renforce le pouvoir fédéral américain, Zollverein qui accélère le processus de rapprochement entre les petits États de l'Ouest de l'Allemagne et la Prusse qui débouche sur l'unification en 1871)⁷. La création de grands marchés nationaux, régulés par une autorité centralisée qui réduit les coûts de transaction et harmonise des normes techniques et alimentés par une forte croissance démographique sont autant de facteurs au fondement de l'accélération des industrialisations allemande et américaine. Ces conditions combinées au développement de l'éducation technique permettent le rattrapage industriel rapide de la Grande-Bretagne, notamment dans les nouvelles technologies de la deuxième révolution industrielle (chimie, électricité, automobile).

3 Cf. Paul Bairoch, *Victoire et déboires*, Paris, Gallimard, 1997.

4 Alexander Hamilton, *Report on the subject of manufactures*, Philadelphie, Brown, 1832.

5 Friedrich List, *Le Système National d'Économie Politique*, éd. française 1857, rééd. 1998.

6 Cf. Paul Krugman, *Strategy Trade Policy and the New International Economics*, Cambridge Mass., MIT Press, 1993.

7 Cf. Mary Fullbrook, *A Concise History of Germany*, Cambridge University Press, 2014 ; Jean-Christophe Defraigne, *De l'intégration nationale à l'intégration continentale : Analyse de la dynamique d'intégration européenne des origines à nos jours*, Paris, L'Harmattan, 2004.

La plupart des grands États européens et les États-Unis adoptent un tarif protectionniste pour protéger leur industrie dans l'enfance (les États-Unis en 1861 et 1890, l'Allemagne en 1879, la France, la Russie et l'Italie dans les années 1890) et permettre aux firmes nationales de bénéficier des économies d'échelle importantes générées par les innovations technologiques et commerciales de la deuxième moitié du XIX^e siècle. Les appareils d'État européens et américains poursuivent des politiques industrielles par le biais des contrats publics dans le domaine des infrastructures et des commandes militaires. Le contexte de la « grande dépression » de 1873-1895 est caractérisé par des surcapacités de production, par une montée du protectionnisme et par des bouleversements technologiques et commerciaux (évolution du droit des sociétés et du secteur bancaire) donnant lieu à des économies d'échelle qui accroissent avec une rapidité sans précédent la taille des firmes. La « grande dépression » et le protectionnisme ont entraîné la quête de nouveaux débouchés par les gouvernements des pays industrialisés. Ainsi Jules Ferry, président du Conseil de la République Française, écrit en 1890 que « l'Europe peut être considérée comme une maison de commerce qui voit depuis un certain nombre d'années décroître son chiffre d'affaires. La consommation européenne est saturée ; il faut faire surgir des autres parties du globe de nouvelles couches de consommateurs sous peine de mettre la société européenne en faillite et de préparer pour l'aurore du XX^e siècle une liquidation sociale par voie de cataclysme dont on ne saurait calculer les conséquences »⁸. En 1899, Le Kaiser Guillaume II proclame que « le futur de l'Allemagne est sur les mers » et adopte la *Weltpolitik*⁹. Cela se traduit par un regain de la colonisation et des politiques commerciales plus agressives. La période de 1873 à 1914 voit une expansion sans précédent des empires coloniaux britannique et français. L'Allemagne, la Belgique et l'Italie, nations européennes occidentales établies sur le tard se lancent dans la conquête coloniale. Même les États-Unis, le Japon et la Russie tsariste développent leurs propres colonies, principalement vers l'Asie, pour obtenir un accès à des débouchés et assurer un approvisionnement dans les matières premières nécessaires à la deuxième révolution industrielle. L'expansion commerciale des puissances industrielles américaine et européennes s'effectue également dans des pays non formellement colonisés mais ne disposant pas de base industrielle nationale significative (Amérique latine) ou des États désireux et le cas échéant capables (dans le cas de protectorats, de mandats ou de colonisation *de facto* comme la Chine, l'Égypte, le Maroc ou Cuba) de soutenir des industries nationales dans l'enfance.

La colonisation et l'expansion commerciale industrielle de l'Europe et des États-Unis entre 1890 et 1914 rendent beaucoup plus difficile ou impossible la poursuite de politiques industrielles nationales de rattrapage par les régions présentant un

8 Jules Ferry, *Le Tonkin et la mère-patrie*, Paris, Havard, 1890.

9 Cf. Pierre Guillen, *L'Empire allemand 1871-1918*, Paris, Hatier, 1970.

développement industriel marginal voire nul. De plus, les économies d'échelle générées par les innovations technologiques de la deuxième révolution industrielle et par les innovations managériales (la création de vastes entreprises multi-divisions avec départements spécialisés de marketing, de comptabilité, de droit, de R&D) et également juridiques (la société anonyme, les trusts, les instruments bancaires modernes) ont engendré des firmes de très grande taille qui se transforment en multinationales principalement dans la dernière décennie du XIX^e siècle et la première du XX^e siècle. Ces firmes américaines et européennes que Chandler nomme les *prime movers* ont grâce à leur expérience et leur savoir-faire de la production à grande échelle (émergence du fordisme) développé des avoirs intangibles et supportent des coûts fixes beaucoup plus importants qui créent entre 1880 et 1914 des barrières à l'entrée supplémentaires pour des firmes entrantes potentielles de pays moins avancés dans l'industrialisation¹⁰.

Ces éléments expliquent le monopole de l'industrie intensive en capital dont disposent les États-Unis et certains pays de l'Europe occidentale. Il explique l'explosion de l'écart en matière de croissance, de niveau de vie, de capacités technologiques et militaires entre les pays industrialisés occidentaux et le reste du monde jusqu'à la Seconde Guerre mondiale.

L'EXCEPTION JAPONAISE ET SES CAUSES

La seule exception au monopole occidental de l'industrialisation lourde est le Japon de l'ère Meiji dont le gouvernement et certaines grandes familles féodales soutiennent la modernisation pour préserver leur souveraineté face aux puissances européennes. Le gouvernement japonais poursuit une politique industrielle active qui envoie des cadres à l'étranger pour acquérir un savoir technologique et institutionnel, qui subventionne également de nouveaux secteurs industriels et qui poursuit une politique d'expansion coloniale et commerciale à l'instar des puissances occidentales avec la colonisation de Taïwan en 1895, de la Corée en 1905 et de la Chine dans les années 1930. La base industrielle japonaise s'est construite grâce à un État souverain qui garantit des débouchés à son industrie dans l'enfance à travers les grandes commandes d'État, le soutien aux exportations et l'expansion militaire, et ce surtout après la fermeture des marchés des puissances occidentales et de leurs colonies asiatiques dans les années 1930. L'économie japonaise devient le leader technologique et industriel de la région et tente de construire son grand bloc commercial par la voie militaire, la zone de coprosperité asiatique¹¹.

10 Cf. Alfred Chandler, *Scale and scope*, Cambridge Mass., Harvard University Press, 1994.

11 Projet hégémonique japonais d'organisation économique et géopolitique pour l'ensemble de la région Asie-Pacifique au cours de la Seconde Guerre mondiale.

Le désastre de la stratégie impérialiste des gouvernements japonais de 1931 à 1945 provoque plus de 20 millions de victimes, donne lieu à un isolement total du Japon et à l'occupation américaine à la fin du conflit mondial. Ceci aurait pu avoir des conséquences désastreuses pour le développement industriel et technologique du Japon. Or alors que certains plans américains prévoient le démantèlement de plus de 300 *Zaibatsu*¹², le contexte de la Guerre froide (Chine communiste, guerres de Corée et du Viêt-nam) favorise fortement la reconstitution des grands groupes industriels japonais¹³. Le gouvernement américain organise même des transferts de technologies militaires duales (technologie à double usage – militaire et civil) pour faciliter la production japonaise de matériel pour l'armée américaine en Asie, technologies que les firmes japonaises utilisent notamment dans les domaines des télécommunications, des produits électriques et de l'optique, autant de secteurs qui deviennent des succès d'exportation de l'économie japonaise à partir des années 1960¹⁴.

L'exception japonaise provient d'une capacité à conserver sa souveraineté dans la vague d'expansion colonisatrice de la fin du XIX^e siècle. Elle est également due à des facteurs exogènes. Ainsi la Première Guerre mondiale, du fait de la réorientation des capacités de production industrielle européennes presque exclusivement vers l'économie de guerre en Europe, donne l'occasion inattendue aux entreprises japonaises de trouver des débouchés à leurs produits manufacturés dans les colonies européennes d'Asie ainsi que de s'approprier de la technologie allemande confisquée dans le cadre du conflit. Cela permet au Japon de dégager un surplus commercial et ainsi de rembourser les importations coûteuses de technologies occidentales nécessaires à l'industrialisation et les dépenses liées à la guerre russo-japonaise. Un autre facteur exogène favorable au développement industriel nippon est le soutien américain dans le cadre de la Guerre froide : les États-Unis abandonnent le démantèlement industriel envisagé dans l'immédiat après-guerre, offrent des transferts de technologie substantiels et mettent fin à l'isolement diplomatique du Japon en le faisant rapidement accéder aux institutions internationales dont le *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), ce qui lui permet de poursuivre une politique de développement fortement basée sur les exportations¹⁵.

12 Grands conglomérats industriels et financiers qui dominent l'économie japonaise jusqu'en 1945.

13 Cf. Richard F. Doner, « Japanese Foreign Direct Investment and the Creation of a Pacific Asian Region », in Jeffrey Frankel, Miles Kahler (éd.), *Regionalism and Rivalry : Japan and the United States in Pacific Asia*, National Bureau of Economic Research Conference Report, University of Chicago Press, 1993.

14 Cf. David Friedman, Richard Samuels, « The Japanese Aircraft Industry and Japan's Technology Ideology », in *ibid* ; Richard Samuels, *Rich Nation Strong Army : National Security and the Technological Transformation of Japan*, New York, Ithaca, 1994.

15 Cf. Takafusa Nakamura, *The Postwar Japanese Economy*, Tokyo, University of Tokyo Press, 1995.

L'INDUSTRIALISATION DANS LES AUTRES PARTIES DU MONDE AU XX^e SIÈCLE.

Une grande partie des peuples d'Afrique, du Moyen-Orient et de l'Asie subissent une colonisation ou des protectorats jusqu'à la Seconde Guerre mondiale et ne disposent donc pas d'un appareil d'État permettant de développer une politique industrielle nationale. Ces territoires colonisés constituent des débouchés pour les industries des puissances colonisatrices. On voit cependant dans quelques cas se développer des entreprises manufacturières indigènes comme les entreprises du groupe *Tata* dans les Indes britanniques ou des groupes chinois à Hong-Kong et Shanghai. Cependant, leur développement reste fortement contraint par les discriminations des politiques économiques coloniales.

L'Amérique latine (ainsi que l'Empire ottoman jusqu'en 1918) et certains pays d'Asie comme la Thaïlande sont formellement indépendants mais certains perdent rapidement quelques-unes de leurs prérogatives économiques régaliennes comme la politique commerciale du fait de leur situation financière de débiteurs de grandes banques européennes (Venezuela, Égypte, Empire ottoman) ou de la menace militaire (traités inégaux imposés à la Thaïlande ou à la Chine). Mais même les États souverains du reste du monde (principalement l'Amérique latine et l'Europe orientale) qui conservent l'intégralité de leurs prérogatives économiques régaliennes ne s'engagent pas dans la voie d'une politique industrielle de rattrapage. Les grands propriétaires terriens d'origine féodale et les religieux conservateurs (l'Église latino-américaine) redoutent les conséquences sociales et politiques d'une société urbanisée et industrialisée¹⁶. Dès que triomphent les forces conservatrices dans le cadre des conflits d'indépendance du début du XX^e siècle, les propriétaires des plantations, des haciendas ou latifundia se satisfont de la division internationale du travail voulue par la Grande-Bretagne qui les cantonne dans les exportations de matières premières et produits alimentaires. L'industrialisation reste relativement marginale et se limite à la production de quelques biens manufacturés à faible contenu technologique et à faible intensité capitaliste destinés aux marchés locaux et plus rarement régionaux¹⁷.

LE CAS PARTICULIER SOVIÉTIQUE

Une première exception est l'URSS. La direction bolchevique sous Lénine vise au renversement du capitalisme dans l'Europe tout entière, car elle considère la Russie trop retardée et disposant d'un prolétariat trop peu important pour réussir à y développer de manière durable une société socialiste. Après l'échec des poussées révo-

16 Cf. Thomas E. Skidmore, Peter H. Smith, *Modern Latin America*, 4^{ed.}, Oxford, Oxford University Press, 1997.

17 Cf. Victor Butler-Thomas, *The Economic History of Latin America since Independence*, Cambridge University Press, 2003.

lutionnaires en Europe, notamment en Allemagne après 1923, l'Union soviétique adopte la stratégie du socialisme dans un seul pays et se lance dans une industrialisation autonome dès 1928¹⁸.

L'URSS subit un isolement diplomatique et commercial quasi total (stratégie du « cordon sanitaire »), ce qui lui rend l'accès aux technologies occidentales très difficile, en dépit de l'accord bilatéral signé avec l'Allemagne¹⁹. L'industrialisation à marche forcée imposée par la bureaucratie stalinienne après 1928 se traduit par une répression accrue de la paysannerie et par le déclenchement de famines dues aux prélèvements trop importants imposés par l'État pour financer l'industrialisation. L'instabilité générée par les erreurs économiques du premier plan quinquennal engendre une série de purges par la direction stalinienne qui veut faire taire toute critique et cherche des boucs émissaires. L'ampleur de la répression de 1934 à 1939 marque durablement la société soviétique et affecte le système de planification dans le cadre duquel les technocrates n'osent pas remettre en question des politiques parfois erronées et se contentent d'une application sans initiative des normes du plan²⁰. L'impact de la Seconde Guerre mondiale, ses destructions matérielles et ses vingt millions de morts et plus, pèse lourd sur l'économie soviétique. La course aux armements avec les États-Unis et l'Europe de l'Ouest ainsi que le soutien économique à des pays satellites (Conseil d'assistance économique mutuelle, COMECON) ou alliés (Cuba, Viêt-nam et autres pays) épuisent progressivement une économie soviétique incapable de se réformer du fait de sa direction stalinienne ossifiée et conservatrice. L'hypertrophie du secteur militaire déséquilibre l'économie soviétique qui souffre du manque d'investissements dans les infrastructures civiles (télécoms, transport, stockage agricole et informatique)²¹.

Cependant, les faiblesses de l'économie soviétique ne sont pas clairement identifiées avant les années 1980. Force est de constater que la remarquable croissance industrielle des années 1930 à 1950 a permis à une économie rurale peu avancée de battre militairement une des trois plus grandes puissances industrielles mondiales en 1945 et de réaliser des avancées technologiques spectaculaires comme Spoutnik. Dès les premiers plans quinquennaux, de nombreux dirigeants de pays du Tiers-Monde, communistes ou nationalistes, voient dans ce modèle d'industrialisation planifiée et étatisée la possibilité d'une sortie rapide du sous-développement alors que le système capitaliste s'enlise dans la crise des années 1930. De nombreux pays, bien au-delà du

18 Cf. John Westwood, *Endurance and Endeavour: Russian History 1812-1992*, Oxford, Oxford University Press, 1993.

19 Cf. André Fontaine, *Histoire de la Guerre Froide*, Paris, Le Seuil, 1983.

20 Cf. Michael Ellman, *Socialist Planning*, Cambridge University Press, 2014 ; Moïse Lewin, *Un siècle soviétique*, Paris, Gallimard, 2008 ; John Getty, Roberta Thomson, *Stalinist Terror: New Perspective*, Cambridge University Press, 1993.

21 Cf. Charles S. Maier, « The World Economy and the Cold War in the Middle of the Twentieth Century », in Melvyn P. Leffler, *The Cambridge History of the Cold War*, Cambridge University Press, 2014 ; Richard Cooper, *Economic Aspects of the Cold War*, loc. cit. ; Ivan T. Berend, *From the Soviet Bloc to the European Union*, Cambridge University Press, 2009.

camp soviétique, comme l'Inde de Nehru et d'Indira Gandhi, la Turquie d'Atatürk ou l'Algérie du FLN s'inspirent en partie de cette industrialisation dirigée par l'État et certains invitent des experts soviétiques pour les conseiller²².

LE CAS CHINOIS²³

LES POLITIQUES D'INDUSTRIALISATION PAR LA SUBSTITUTION AUX IMPORTATIONS ET LEURS LIMITES

À partir des années 1930 jusqu'aux années 1980, on assiste à un développement industriel significatif au sein des pays du Tiers-Monde. Hormis le cas soviétique, les premières politiques industrielles ambitieuses se développent dans les grandes économies d'Amérique latine et en Turquie dès les années 1930. Il s'agit parfois d'une politique nationaliste visant au rattrapage industriel des puissances occidentales pour garantir la souveraineté nationale à l'instar de la modernisation japonaise. La Chine maoïste, l'Inde de Nehru et d'Indira Gandhi, les deux Corées, la Turquie d'Atatürk des années 1930, les pays arabes nationalistes (Égypte, Irak, Syrie) et l'Afrique du Sud sous la direction du Nasionale Party des Afrikaners mettent tous en place des politiques pour contrecarrer l'hégémonie du capital britannique au cours de l'entre-deux-guerres²⁴.

Pour l'Amérique latine, il s'agit moins d'une démarche nationaliste que d'une politique imposée par la crise mondiale des années 1930. La récession mondiale engendre une chute des prix des produits primaires des exportateurs latino-américains²⁵. Les recettes d'exportation ne permettent plus l'importation de biens manufacturés essentiels au fonctionnement des économies d'Amérique latine et poussent les gouvernements des grandes économies (Brésil, Argentine, Mexique) à lancer des politiques d'industrialisation par la substitution aux importations (ISI)²⁶. Ces politiques d'ISI s'accompagnent d'un renforcement de l'exécutif qui joue la carte nationaliste pour contraindre la partie récalcitrante des élites économiques traditionnelles (église et grands propriétaires terriens) à accepter une politique industrielle qui accroît le poids des technocrates, des industriels et de la classe ouvrière dans la société. C'est le cas de l'*Estado Novo* de Vargas au Brésil, du péronisme argentin ou

22 Cf. Benjamin Stora, *Histoire de l'Algérie depuis l'indépendance*, Paris, La Découverte, 1995 ; Benoit-Méchin, *Mustapha Kemal ou la mort d'un empire*, Paris, Albin Michel, 1954 ; Christophe Jaffrelot, *L'Inde contemporaine de 1950 à nos jours*, Fayard/CERI, 2006 ; Jean-Raphaël Chaponnière, Marc Lautier, *Les économies émergentes d'Asie*, Paris, Armand Colin, 2015.

23 Cf. Jean-Christophe Defraigne, « La politique industrielle de la Chine » in *L'avenir économique du monde* n° 2.

24 Cf. Christophe Jaffrelot, *L'Inde contemporaine de 1950 à nos jours*, op. cit. ; Mario Lanzarotti, *La Corée du Sud : Une sortie du sous-développement*, Paris, IEDES, PUF, 1992 ; Benoit-Méchin, *Mustapha Kemal ou la mort d'un empire*, op. cit. ; Robert Ross, *A Concise History of South Africa*, Cambridge, Cambridge University Press, 2009.

25 Cf. Thomas E. Skidmore, Peter H. Smith, *Modern Latin America*, op. cit.

26 Cf. Victor Butler-Thomas, *The Economic History of Latin America since Independence*, op. cit.

de Cardenas au Mexique. La plupart des petites économies nationales ne disposent pas d'un marché intérieur suffisant pour envisager une telle politique et subissent de plein fouet l'ajustement imposé par la détérioration des termes de l'échange jusque dans les années 1940.

Les politiques d'ISI se répandent plus rapidement au cours de la Seconde Guerre mondiale qui monopolise la production manufacturière occidentale et génèrent de nouveaux débouchés pour l'industrie dans l'enfance des pays et territoires en voie d'industrialisation (Brésil, Argentine, Mexique, Turquie, Afrique du Sud, Australie, Inde). La vague de décolonisations se traduit par une poussée du nationalisme économique dans de nombreux pays du Tiers-Monde (Chine, Inde, Indonésie de Soekarno, courants nassériens et baasistes au Moyen-Orient, économistes de la CEPAL²⁷) qui adopte une approche listienne ou marxiste du développement industriel tendant à remettre en cause la dépendance industrielle de ces pays par rapport aux économies industrialisées occidentales²⁸.

Dans les pays dits « non alignés » ou prosoviétiques qui adoptent une rhétorique anti-impérialiste, les politiques d'ISI seront exclusivement dirigées par des firmes étatiques avec une présence nulle ou très marginale de firmes occidentales. Dans les pays prooccidentaux, l'ISI est souvent poursuivie de manière hybride combinant l'action des entreprises d'État et celle de filiales locales de multinationales occidentales²⁹.

La politique de substitution aux importations se traduit le plus souvent par des tarifs douaniers très élevés, des restrictions totales et partielles aux IDE (listes négatives³⁰) et des subventions étatiques dans le cadre d'une politique industrielle verticale³¹.

Le problème principal de l'ISI se révèle celui de l'accès à la technologie et au savoir-faire managérial international. Par rapport au rattrapage effectué au XIX^e par les économies occidentales vis-à-vis de l'Angleterre, les écarts en matière de connaissance technologique ainsi que de gestion internationale de la production nécessaires au rattrapage des multinationales occidentales des industries avancées intensives au capital sont beaucoup plus considérables. Les coûts fixes et les nécessaires économies d'échelle qui en découlent se sont considérablement accrus depuis la deuxième révolution industrielle et les expériences de production industrielle à grande échelle au cours de la Seconde Guerre mondiale par les grandes nations industrialisées belligérantes sont difficilement reproductibles pour les économies du Tiers-Monde en voie d'industrialisation.

27 Commission économique pour l'Amérique latine des Nations-Unies.

28 Cf. Sebastian Santander, *Le régionalisme sud-américain, l'Union européenne et les États-Unis*, Bruxelles, PUB, 2008.

29 Cf. Charles Oman, *Globalisation and Regionalisation*, Paris, OCDE, 1994.

30 Liste de secteurs interdits aux IDE de firmes étrangères

31 Politique industrielle visant à développer un secteur industriel spécifique, voire une entreprise nationale stratégique (cf. la contribution de Patricia Nouveau *infra*)

De nombreux pays (Algérie, Yougoslavie, Pologne, Mexique, Iran du Chah) importent des usines clef en main construites par des groupes industriels européens et américains. Cette importation de technologie devient plus coûteuse au fur et à mesure que le pays passe d'une industrie légère (textile, habillement, jouets) à une industrie lourde et intensive en technologie (automobiles, machines-outils électriques, chimie). Dans d'autres cas ce sont les filiales des multinationales implantées dans les pays en voie de développement qui apportent la technologie de leurs maisons mères.

Cette technologie occidentale ou japonaise n'est presque jamais la plus avancée existante. Les firmes occidentales craignent que les firmes des pays du Tiers-Monde ne se transforment en concurrents sur les marchés internationaux comme le Japon l'a fait. Les multinationales redoutent des expropriations de leurs filiales qui conduiraient à des transferts gratuits de technologie à des firmes indigènes. De plus, les multinationales savent que leurs filiales sont à l'abri de la concurrence internationale du fait des hauts tarifs douaniers pratiqués par les pays poursuivant une politique d'ISI. Sur le marché indigène local, les filiales des firmes multinationales se retrouvent généralement en situation d'oligopole, voire de monopole. Elles peuvent donc amortir leurs capacités de production devenues obsolètes pour les marchés concurrentiels d'Europe et des États-Unis, offrir des produits en fin de cycle de vie à des consommateurs ne disposant que d'un choix nul et limité. L'obsolescence de nombreux modèles de voiture vendus à un prix élevé dans le Tiers-Monde (vieux modèles de *Coccinelle* VW au Mexique, de *4L* Renault en Argentine ou de *VW Jetta* en 2001 en Chine) témoignent de cette pratique. La technologie importée dans le cadre de l'ISI est donc généralement trop obsolète pour produire des produits compétitifs capables de générer des exportations à destination des économies les plus riches qui représentent près des deux tiers des marchés mondiaux à cette époque. La production réalisée par les entreprises indigènes du Tiers-Monde dessert donc le marché local et nécessite l'importation de machines-outils et de composants. De plus en plus coûteuse en importation de technologie, l'ISI ne génère pas assez d'exportations et engendre une balance commerciale déficitaire³².

Au cours des années 1960-1970 les gouvernements du Tiers-Monde, conscients de la position dominante des filiales des multinationales sur leurs marchés nationaux et des rentes confortables ainsi octroyées, essaient de générer des effets d'entraînement plus importants des IDE des firmes multinationales au sein des économies locales. C'est l'époque de la montée en puissance géopolitique du Tiers-Monde avec la création du groupe des 77, de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED), des résolutions 3201 et 3202 de l'Assemblée générale des Nations unies qui demandent la création d'un « Nouvel Ordre Economique

32 Cf. Victor Butler-Thomas, *The Economic History of Latin America since Independence*, op. cit.

International »³³. Des discours tiers-mondistes revendicatifs ou hostiles aux multinationales occidentales se multiplient jusque dans des pays prooccidentaux comme le Mexique sous la présidence d'Echeverría ou le Zaïre de Mobutu³⁴. Des nationalisations et expropriations se poursuivent à travers de nombreux régimes, y compris hostiles au camp soviétique comme le Maroc, la Corée du Sud et la Turquie. La hausse spectaculaire du prix du pétrole de 1973 décidée par l'OPEP donne l'illusion d'un *commodity power* qui semble pouvoir changer le rapport de force économique Nord-Sud. Parallèlement, sur le plan géopolitique, le camp occidental semble affaibli par l'enlèvement américain au Viêt-nam alors que plusieurs pays du Tiers-Monde se rapprochent de l'URSS au Moyen-Orient, en Asie du Sud et en Afrique³⁵.

Dans ce contexte international, de beaucoup de gouvernements du Tiers-Monde, qui accueillent des multinationales occidentales ou japonaises, rendent obligatoire la constitution de joint-ventures entre filiales de multinationales et firmes indigènes dans certains secteurs afin de faciliter les transferts de technologies et de know-how managérial (*spillover*) vers des firmes locales. Les gouvernements essaient également de « nationaliser » ces filiales de multinationales par le biais de seuils minimaux d'actionnariat local (généralement 50 ou 51%) ou en limitant les capacités de rapatriement des profits de la filiale vers sa maison mère. C'est ce que l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) nomme les Nouvelles Formes d'Investissements (*New Forms of Investment, NFI*)³⁶. Les multinationales contournent assez facilement ces mesures en passant par des intermédiaires locaux qui tiennent lieu d'actionnaires de paille à leurs ordres. Dans certains pays, ce contournement est même institutionnalisé par des contrats spécialement prévus à cet effet comme par exemple le fidéicommis mexicain. Finalement, ces mesures forcent simplement les multinationales à transférer une partie des dividendes réalisées par leurs filiales aux actionnaires indigènes, tout en réussissant le plus souvent à garder le contrôle effectif de leurs filiales. Pour minimiser ces pertes de dividendes ou les limites imposées au rapatriement des profits des filiales vers leurs maisons mères, ces dernières organisent un système de prix de transfert (*transfer pricing*) qui gonfle le prix des composants de haute technologie livrés par la maison-mère à ses filiales, faisant ainsi baisser les bénéfices des filiales locales. Ces contournements ont pour effet de détériorer la balance des paiements de plusieurs pays hôtes ayant adopté ces NFI³⁷.

Les politiques d'ISI accélèrent donc l'endettement extérieur de nombreuses économies d'Amérique latine, d'Europe de l'Est et d'Asie. Deux phénomènes maquillent

33 Cf. Herman Van der Wee, *Histoire économique mondiale*, Paris, Duculot, 1990 ; Amrita Narlikar, *The World Trade Organization*, Oxford University Press, 2005 ; Régis Bénéchi, *Histoire de la mondialisation*, Paris, Vuibert, 2008.

34 Cf. Nora Lustig, *Mexico: The Remaking of an Economy*, Washington, Brookings Institution, 1993 ; Colette Braeckman, *Le Dinausore*, Paris, Fayard, 1992.

35 Cf. Pierre Vermeren, *Histoire du Maroc depuis l'indépendance*, Paris, La Découverte, 2006 ; Mario Lanza-rotti, *La Corée du Sud : Une sortie du sous-développement*, op. cit. ; Semih Vaner, *La Turquie*, Paris, Fayard/CERI, 2005.

36 Cf. Charles Oman, *Globalisation and Regionalisation*, op. cit.

37 *Ibid.*

ce problème. Premièrement, la hausse de certaines matières premières, et notamment du pétrole après 1973, donne l'impression à certains pays poursuivant une politique d'ISI tout en exportant des matières premières que leur déficit pourrait être comblé par la hausse des prix des matières premières. La Banque mondiale (BM) prévoyant en effet en 1980 un doublement des prix pétroliers au cours de la décennie à venir³⁸. Deuxièmement, les marchés financiers sont marqués par un afflux exceptionnel de liquidités, et ce pour deux raisons majeures : les plus faibles perspectives en matière d'investissement aux États-Unis et en Europe consécutivement au ralentissement de la croissance après la crise de 1973 ainsi que l'afflux des pétrodollars en provenance des pays de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) après le triplement du prix du pétrole. Le LIBOR (*London interbank offered rate*), taux de référence des emprunts internationaux, devient négatif en 1975 et les prêts internationaux vers les pays en voie de développement connaissent une croissance très rapide. La dette des pays du Tiers-Monde est multipliée par 12 entre 1970 et 1982³⁹. La hausse des taux d'intérêt à la suite du changement de politique monétaire de la *Fed* après 1982 et la chute des prix des matières premières au cours des années 1980 rendent cette politique d'endettement insoutenable. Le Mexique se retrouve dès 1982 dans une situation de cessation de paiement et il est suivi par presque toutes les économies d'Amérique latine, par de nombreuses économies d'Europe de l'Est, d'Asie et d'Afrique. Les politiques d'ISI sont alors fortement remises en question par cette crise de la dette.

ENCADRÉ N° 1 : L'EXCEPTION DES TIGRES ASIATIQUES

Parmi les tentatives d'industrialisation des pays en voie de développement, certaines économies d'Asie orientale constituent une exception qui va servir de modèle à de nombreux pays voulant renforcer la leur et rembourser leur dette extérieure. La période des années 1960 aux années 1980 voit l'émergence d'économies qui développent un modèle de croissance tiré par les investissements et les exportations de produits manufacturés. La Corée du Sud, Taïwan, Hong-Kong et Singapour sont dénommés les quatre dragons ou les quatre tigres asiatiques. À l'apogée du Consensus de Washington du début des années 1990, la Banque mondiale (dans son fameux rapport *The East Asian Miracle*) et d'autres institutions internationales ont présenté ces succès comme la réussite d'un faible degré d'interventionnisme de l'État dans l'économie à la différence des modèles d'industrialisation étatisée du camp soviétique ou de l'ISI de l'Amérique latine ou de l'Inde. Une analyse approfondie de l'histoire économique de ces pays montre qu'il n'en est rien et qu'à l'exception

38 Cf. Nora Lustig, *Mexico: The Remaking of an Economy*, op. cit.

39 Cf. Véronique Kessler, « Le financement de l'économie mondiale : l'expérience historique », *La dette du Tiers Monde 1970-1990*, *Revue d'économie financière*, n° 14, 1990, p. 157-199.

de Hong-Kong, l'interventionnisme étatique a été décisif dans la croissance industrielle de ces États ou territoire⁴⁰. Il s'agit aussi de trajectoires forts différentes qui sont difficilement comparables entre deux cités-États (Singapour et Hong-Kong) de faible population et deux pays (la Corée du Sud et Taïwan) de taille intermédiaire disposant d'une importante population rurale. Il n'existe donc pas de modèle unique de « tigre asiatique ». Toutefois, on peut identifier des facteurs communs à ces quatre économies qui expliquent leurs succès en termes de croissance économique et présentent d'importantes analogies avec l'expérience du Japon.

DES SITUATIONS GÉOPOLITIQUES PARTICULIÈRES

Premièrement : ces pays ont connu des situations géographiques et géopolitiques très particulières. Hong-Kong est territoire britannique jusqu'en 1997. Il bénéficie d'un apport massif de capital et de savoir-faire entrepreneurial consécutivement à l'arrivée d'entrepreneurs privés de Chine continentale qui fuient l'invasion japonaise de 1937 à 1941 puis le gouvernement communiste après 1949. Les afflux de capitaux en 1949-1950 constituent 65 % du PIB de l'île⁴¹. Hong-Kong reste un centre commercial régional majeur du fait son appartenance au Commonwealth et de sa position d'entrée sur la Chine des guerres de l'opium jusqu'à aujourd'hui. Sa position géographique entre les places financières de Londres et de New-York lui permet de devenir un relais de la finance globale. La protection militaire de Hong-Kong avec les droits de propriété sont garantis par le gouvernement du Royaume-Uni, ce qui le rend relativement sûr aux yeux des investisseurs étrangers.

Taïwan et la Corée ont tous deux bénéficié d'importants investissements industriels japonais pendant les décennies où ils appartenaient à l'empire nippon. En 1945, ils partent donc avec un savoir-faire industriel et un capital humain plus avancé que des pays de niveau de développement similaire. Comme Hong-Kong, Taïwan profite d'un afflux de capitaux et d'entrepreneurs fuyant la Chine communiste après 1949. La guerre froide a un impact déterminant pour son développement industriel. L'île est considérée par le général MacArthur comme le « porte-avions insubmersible » des États-Unis face à la Chine communiste⁴². Elle reçoit une aide américaine équivalente à 10 % du PIB en

40 Cf. Jean-Raphaël Chaponnière, Marc Lautier, *Les économies émergentes d'Asie*, Armand Colin, Paris 2015, Chang Ha-Joon, *Bad Samaritans*, Business Books, Londres, 2007.

41 Cf. Michael Hobday, *Innovation in East Asia: the Challenge to Japan*, Aldershot, Edward Elgar, 1995.

42 Cf. Ralph Clough, « Taiwan under Nationalist rule, 1949-1982 », in *The Cambridge History of China*, vol. 15, Cambridge University Press, 1989.

1951. Pour la Corée du Sud, l'aide américaine se révèle également massive avec 13 milliards de dollars de 1953 à 1975, soit 80 % des investissements en capital ou 70 % des importations au cours des années 1950-1960⁴³. Du fait du contexte géopolitique du *containment* du communisme en Asie, les deux pays bénéficient de transferts technologiques et d'un accès privilégié au marché américain jusqu'à dans les années 1970. Une autre impulsion déterminante de l'administration américaine est le soutien apporté à la réalisation d'une réforme agraire pour réduire le risque de subversion communiste qui apparaît imminent en Corée du Sud comme à Taïwan. Cela pousse les élites traditionnelles vers l'industrie car la réforme agraire se traduit par le rachat des terres des grands propriétaires terriens qui doivent alors réinvestir leur capital dans d'autres secteurs⁴⁴. La neutralisation des grands propriétaires terriens sur pression américaine accorde à l'État une plus grande autonomie pour poursuivre une politique industrielle ambitieuse, et ce à la différence de l'Amérique latine ou d'autres économies d'Asie n'ayant pas accompli une telle réforme radicale⁴⁵.

Singapour bénéficie également de sa position historique de comptoir commercial britannique depuis les années 1820 et d'une position géographique exceptionnelle qui en font un *hub* de commerce (notamment au sein de la communauté marchande d'ethnie chinoise d'Asie orientale), de services et de transports pour la région. Elle est également protégée par la présence d'une base militaire britannique de premier plan jusqu'en 1971⁴⁶.

UNE INDUSTRIALISATION TOURNÉE VERS LES MARCHÉS MONDIAUX ET ATTIRANT DES MULTINATIONALES POUR GÉNÉRER DES PLATEFORMES D'EXPORTATIONS

Deuxièmement : ces économies ne disposent que d'un faible marché intérieur et sont privées de réserves de matière premières. Leur situation est très fragile et ne permet pas de marge d'erreur (risque communiste en Corée, à Taïwan, à Hong-Kong et à Singapour). Dans ce contexte, l'industrialisation est nécessairement tournée vers le marché mondial. Les autorités ne se contentent pas de politique d'industrialisation par la substitution aux importations mais visent à produire des produits compétitifs à l'échelle planétaire. Des entreprises nationales apparaissent dans l'industrie légère d'exportation

43 Cf. Mario Lanzarotti, *La Corée du Sud : Une sortie du sous-développement*, op. cit. ; Michael Hobday, Michael, *Innovation in East Asia: the Challenge to Japan*, Edward Elgar, Aldershot, 1995.

44 Cf. Jean-Raphaël Chaponnière, Marc Lautier, *Les économies émergentes d'Asie*, op. cit. ; Mario Lanzarotti, *ibid.*

45 Cf. Joe Studwell, *How Asia works?*, Londres, Profile Books, 2015.

46 Cf. Rodolphe De Koninck, *Singapour : La cité-État ambitieuse*, Paris, La Documentation française, 2006.

(jouets, textiles, cuir) mais n'expliquent qu'en partie le succès industriels des « tigres ». Ces derniers attirent dès les années 1960 les IDE des États-Unis, de l'Europe et du Japon, particulièrement dans l'assemblage électronique. Ces tigres deviennent précurseurs en termes de plateformes d'assemblage de produits industriels d'exportation⁴⁷. Dans le cas de Hong-Kong et de Singapour (dans une moindre mesure de Taiwan), les effets d'entraînement des IDE sur l'emploi et l'économie nationale se font sentir très rapidement du fait de la très petite population.

DES POLITIQUES INDUSTRIELLES VOLONTARISTES

Troisièmement : les gouvernements suivent des politiques industrielles horizontales pour développer les parcs industriels, les infrastructures et les *utilities*. Hormis Hong-Kong jusqu'en 1997, les trois États développent des compagnies publiques spécialisées dans la construction d'infrastructures ou dans les *utilities*⁴⁸. En ce qui concerne la Corée du Sud, le gouvernement, contre l'avis de la Banque mondiale, met en place des politiques industrielles verticales (par secteurs, voire par firme) et a même parfois recours à des méthodes coercitives (menaces de poursuites pénales sous le président Park Chung-hee) afin de convaincre les firmes nationales de se lancer dans l'industrie lourde comme l'automobile, la chimie, l'acier, les chantiers navals et finalement l'électronique⁴⁹. Ces gouvernements offrent des protections et ont recours à des listes négatives pour permettre à leurs industries dans l'enfance de jouer sur les effets d'apprentissage⁵⁰.

Cette brève analyse montre que le succès des tigres asiatiques résulte d'un contexte géopolitique très particulier. Et également, à l'exception de Hong-Kong, de politiques industrielles volontaristes à l'instar du Japon et non d'un simple laissez-faire des forces du marché. La Chine depuis les années 1980 s'inspire en grande partie de l'exemple des tigres asiatiques et particulièrement de la Corée⁵¹.

47 Cf. Suzan Berger, *Made in Monde*, Paris, Le Seuil, Paris, 2006.

48 Cf. Joe Studwell, *How Asia works?*, op. cit. ; Ha-Joon Chang, *Bad Samaritans The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism*, Londres, Business Books, 2007.

49 Cf. David Jones, *Political Development in Pacific Asia*, Cambridge, Polity, 1997

50 Cf. Françoise Nicolas, « A Case of Government-led Integration in the World economy », in Frédérique Sachwald, *Going multinational: the Korean Experience of Direct Investment*, Londres, Routledge, 2001.

51 Cf. Jean-Christophe Defraigne, « The prospects of Chinese firms in an opening economy : breaking away from the "flying geese" pattern or turning into another case of East Asian ersatz capitalism ? », *Belgian Review of Geography* (BELGEO), III, 2005, p. 275-307.

L'INTERNATIONALISATION DES PROCESSUS DE PRODUCTION ET L'INSERTION DES ÉCONOMIES ÉMERGENTES DANS LA CHAÎNE DE VALEUR GLOBALE

Au cours des années 1980, les pays en voie de développement subissent de plein fouet la crise de la dette. La hausse des taux d'intérêt au début des années 1980 et la chute des prix des matières premières continuent d'alimenter la dette⁵². Les prêts accordés par le secteur bancaire privé se raréfient soudainement, y compris auprès des pays endettés qui se voient dépourvus des capitaux nécessaires au fonctionnement de leur économie et à la poursuite de l'ISI. Les créances des banques privées occidentales sont reprises par les États occidentaux (passage du Club de Londres au Club de Paris). Les capitaux à destination du Tiers-Monde proviennent alors essentiellement de prêts et d'aides publiques au développement octroyés par le Fonds monétaire international (FMI), la BM ou des États développés de la triade. Les États et institutions créanciers sont convaincus de la nécessité d'arrêter les politiques d'ISI et désirent ouvrir les économies des pays en voie de développement à leurs entreprises en abaissant les barrières tarifaires, en relâchant les NFI et en privatisant les entreprises d'État pour laisser plus de liberté aux multinationales de la triade. L'ensemble de ces politiques libérales, qui visent à réduire l'interventionnisme étatique dans l'économie en reprenant une analyse ricardienne et en rejetant une approche listienne ou marxiste, devient connu sous le nom de Consensus de Washington (siège du FMI et de la BM), terme inventé par l'économiste de la BM Williamson en 1989⁵³.

L'Amérique latine et la plupart des nouveaux gouvernements d'Europe de l'Est (sous la supervision de la *Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement*, BERD, et de la Commission européenne) ont très largement souscrit au Consensus de Washington en privatisant massivement (souvent à des firmes étrangères par le biais de *debt-equity swaps*⁵⁴), en s'ouvrant aux IDE pour essayer de générer des plateformes d'exportation de biens manufacturés et en baissant leurs barrières tarifaires.

Les pays endettés entament la négociation multilatérale de l'Uruguay Round (1986-1994) dans le cadre du GATT en position de dépendance vis-à-vis du FMI et de la BM (des institutions structurellement dominées par les États-Unis et l'Europe). Dans ce contexte les États-Unis, la Communauté économique européenne (CEE) et le Japon imposent un accord (celui de Marrakech en 1994) favorable aux exigences des pays avancés qui inclut la libéralisation des services (*GATS ou AGCS*) et des IDE (*Trade-Related Investment Measures, TRIM*) ainsi que la protection de la propriété in-

52 Cf. Susan George, *A Fate Worse Than Debt*, New York, Grove Weidenfeld, 1990.

53 Cf. Joseph Stiglitz, Naris Serra, *The Washington Consensus Reconsidered*, Oxford University Press, 2008.

54 Reprise d'une partie de la dette publique d'un État en échange de participation dans un firme privatisée par cet État

tellectuelle (*Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights, TRIP*). **Une nouvelle institution, l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), est chargée de surveiller la compatibilité de la politique commerciale de chaque État membre avec ces nouveaux accords. Pour accélérer la négociation, le gouvernement américain n'hésite pas à brandir en 1988 les clauses *super 301* et *special 301* de l'*Omnibus Trade Bill*, qui permet la mise en place de mesures de représailles commerciales à l'égard des pays considérés comme *unfair trading partners*.** Dans l'obligation d'exporter davantage pour rembourser leurs dettes et obtenir les prêts sous conditions du FMI et de la BM, de nombreux pays endettés acceptent cet accord et réduisent ainsi leur marge de manœuvre en matière de politique industrielle, de capacités de rattrapage par le copiage de la propriété intellectuelle ou de champions nationaux industriels subventionnés par l'État.

Au début des années 1990, l'environnement économique international est complètement modifié. La plupart des pays en voie de développement ont partiellement ou totalement abandonné les politiques d'ISI pour s'ouvrir au commerce et aux IDE. À partir de 1987, le modèle des économies est-asiatiques est mis en avant par le FMI et la BM à la fois pour décourager la poursuite d'ISI trop tournée vers le marché intérieur et promouvoir des stratégies de zones franches susceptibles de servir de plateformes d'exportation aux multinationales. Dans cette optique et selon de nombreuses analyses en vogue à l'époque, les multinationales venant investir dans ces zones franches y localiseraient une partie de leur processus de production globalisé, à condition que ces zones dites franches offrent un cadre dérégulé (*offshore processing zone*) comme des limitations des NFI et garantissent le respect des droits de propriété intellectuelle. Les multinationales n'hésiteraient pas alors à y localiser des technologies plus avancées (craignant moins les expropriations, les violations de propriété intellectuelle ou les transferts de technologie non intentionnels par le biais de joint-ventures obligatoires avec des firmes locales), lesquelles permettraient un certain nombre de transferts technologiques intentionnels et la formation de la main-d'œuvre locale. Ces plateformes d'exportation de produits manufacturés équilibreraient à terme la balance commerciale de ces pays, leur donnant les moyens de rembourser leur dette.

Ce raisonnement est également porté par les progrès technologiques réalisés dans les télécommunications (fax, digitalisation des télécoms, Internet) entre le milieu des années 1960 et le milieu des années 1990 ainsi que par la révolution introduite dans le secteur des transports avec l'apparition des supercontainers dans les années 1960-1970. Ces innovations réduisent considérablement les coûts d'une gestion internationale de la production ainsi que des échanges internationaux.

La globalisation généralisée des processus de production dans les années 1990 s'explique par la conjonction de trois facteurs : d'une part les progrès technologiques

réalisés dans les transports et les télécommunications ; d'autre part le nouveau cadre multilatéral de l'OMC (qui inclut TRIM et TRIP) et enfin le revirement des pays en voie de développement vis-à-vis des multinationales et des IDE (passant d'une rhétorique économique nationaliste accompagnée d'interdictions et des NFI au cours des années 1950-1970 à une stratégie visant à attirer les IDE des multinationales étrangères qui sont alors perçues comme un des vecteurs essentiels du développement) à la fin des années 1980. Ce qui était confiné à quelques économies de l'Asie de l'Est s'étend à l'Amérique centrale (Mexique, Costa Rica), à la périphérie européenne (Europe de l'Est, Espagne et Irlande), à la Méditerranée (Israël, Tunisie, Maroc, Turquie) comme à l'Association des nations d'Asie du Sud-Est (ASEAN). Les firmes multinationales disposent alors de nombreux arbitrages pour minimiser leurs coûts par l'internationalisation de leur processus de production soit à travers leurs filiales, soit à travers le recours à la sous-traitance.

LA CONCURRENCE AUTOUR DU CONTRÔLE DE LA CHAÎNE DE VALEUR INTERNATIONALE

Les exemples de firmes telles que la Coréenne *Samsung* ou la Chinoise *Huawei* témoignent de la capacité de firmes sous-traitantes de pays émergents d'intégrer des réseaux internationaux de production mis en place par des multinationales de la triade, d'y effectuer d'abord des tâches relativement simples puis de monter progressivement dans la chaîne de valeur en apprenant à réaliser les tâches en amont et/ou en aval de la tâche spécifique qui leur est confiée par la firme multinationale commanditaire. Certaines firmes peuvent également développer des niches (mémoire dynamique à accès direct pour *Samsung*) qui leur permettent d'améliorer leur niveau de R&D. Ces exemples incarnent la crainte des firmes multinationales des pays les plus avancés de la triade qui ont élaboré une série de stratégies défensives pour résister à la concurrence de groupes industriels issus d'économie émergentes.

À partir des années 1980, l'arrivée de producteurs concurrents en provenance d'économies émergentes, principalement d'Asie orientale mais aussi d'Europe de l'Est, capables de maîtriser la production à grande échelle standardisée de type fordiste et disposant de larges réserves de main-d'œuvre à bas salaires et de faibles contraintes environnementales et sociales, pousse les producteurs industriels de la triade à développer des stratégies de différenciation.

Les firmes des pays avancés mettent au point des innovations visant à monter en gamme le produit : ordinateurs de bord, ABS, siège chauffant, GPS intégré, et airbags pour les voitures, électroménagers programmables. Ils multiplient également les modèles de produits de façon à générer des phénomènes de mode et à combler

toutes les niches d'un marché. Alors qu'un groupe comme VW offre une dizaine de modèles dans les années 1970, il en offre une centaine à la fin des années 1990 (avec *Skoda*, *Seat* et *Bugatti*) avec beaucoup plus d'options de haute technologie ou de design. L'intérieur de la *Tata Nano* indienne sortie en 2008, dont la simplicité rappelle les modèles européens des années 1970, montre le chemin parcouru en matière de différenciation par les producteurs des pays avancés. *Coca* multiplie les goûts différents (*diet coke* en 1982, *lemon*, *vanilla*, *cherry*, *lime* etc...). Cette multiplication des modèles et cette montée en gamme du luxe et en valeur ajoutée technologique nécessitent de plus importantes capacités de R&D et de design dont ne disposent pas les producteurs des pays émergents cantonnés aux produits non différenciés situés dans le bas de gamme du marché.

Les multinationales de la triade renforcent leurs efforts de marketing pour mettre en évidence les innovations des nouveaux modèles et accroître la visibilité internationale de leur marque, ce qui permet une différenciation artificielle aux yeux des consommateurs (*branding*). Cette stratégie, qui accroît les dépenses en publicité, vise à cantonner les produits des firmes des émergents dans le bas de gamme et à décourager par cette surenchère publicitaire les nouveaux concurrents potentiels de pénétrer les marchés moyen et haut de gamme. Le spécialiste mondial du marketing *Kotler* considère ces années 1980 comme le début de l'âge d'or du marketing.

La multiplication des modèles et des options par modèle de produit accélère la robotisation et l'informatisation des chaînes de production car le flux d'informations à gérer est beaucoup plus important. Ces changements dans les méthodes de production ont été appelés « spécialisation souple ». On passe de la production standardisée à grande échelle (fordisme) à la production différenciée à grande échelle. Ces nouvelles méthodes de productions nécessitent des investissements beaucoup plus importants en matière de R&D, de robotisation, d'informatique et de publicité⁵⁵.

L'augmentation des coûts fixes au cours des années 1980-1990 entraîne un accroissement considérable de la taille des entreprises et marque le début d'une vague de fusions massive dans la plupart des secteurs industriels à biens différenciés (automobile, pharmaceutique, cosmétique, chimie, alimentaires et boissons, tabac, électroménagers, produits électroniques, produits de luxe) au sein des économies de la triade.

L'importance croissante de la R&D et du *branding* poussent certains secteurs à se concentrer sur leurs activités en amont (l'innovation et la conception) et en aval (le

55 Cf. Michael J. Piore, Charles F. Sabel, *Les chemins de la prospérité : de la production de masse à la spécialisation souple*, Paris, Hachette, 1989 ; Robert Boyer, Jean-Pierre Durand, *L'après-fordisme*, Paris, Syros, 1998 ; Charles Oman, *Globalisation and Regionalisation*, *op. cit.*

marketing et le *branding*) pour sous-traiter ou délocaliser dans leurs filiales situées dans des économies émergentes les activités liées à la fabrication de composants, à l'assemblage et même à la recherche appliquée simple⁵⁶. C'est le cas du secteur Technologie de l'information et de la communication (ICT) mais aussi de l'industrie pharmaceutique ou de la confection de vêtements de marque. Cette dispersion globale de la chaîne de valeur des firmes multinationales (*Apple, Dell, Inditex, General Motors, VW*) qui mettent au point des réseaux de production internationaux faisant appel à des sous-traitants globaux spécialisés (*Foxconn* ou *ACER* dans l'informatique), des grandes firmes hongkongaises comme celle des *Fang Brothers* dans la confection de vêtements et de petits électroniques, *Delphi* dans l'automobile⁵⁷. Se développent alors une multitude d'agglomérations industrielles spécialisées à travers le monde qui accueillent des parties de la chaîne de valeur globalisée des firmes multinationales. On peut citer la région côtière de la province chinoise du Zhejiang ou le district italien de Prato pour la confection et les accessoires de vêtements, la Slovaquie ou le Nord du Mexique pour l'assemblage automobile, la Turquie occidentale pour des équipements automobiles, le Brabant wallon belge pour certaines activités pharmaceutiques, l'axe Bordeaux-Toulouse pour la confection aéronautique, le Delta des perles de la province chinoise de Guangdong pour l'assemblage électronique et la Silicon Valley ou la route 128 pour l'innovation ICT⁵⁸.

Ces agglomérations industrielles ou *business clusters* se constituent du fait de l'existence d'économies d'échelle externes, c'est-à-dire de réduction de coûts engendrée par la production totale de l'ensemble des firmes de l'agglomération et qui bénéficie à l'ensemble de ces firmes. Ce phénomène dit de « districts marshalliens » (notion géographique et économique de complémentarité des compétences développé par Alfred Marshall à partir de 1890) montre que la concentration de plusieurs entreprises du même secteur industriel dans une même aire géographique engendre des réductions de coûts pour toutes ces entreprises. Ces réductions de coûts proviennent de l'accès à une réserve importante de main-d'œuvre à qualification spécifique au secteur (avec une spécialisation des universités et des instituts de formation locaux) ; d'économie d'échelles de l'approvisionnement en composants nécessaires à l'activité industrielle dans l'agglomération (par exemple les commandes de composants électroniques par les firmes de Silicon Valley) ; d'une connaissance approfondie du secteur par les autorités étatiques locales qui leur permet de mettre en place les politiques de soutien et des infrastructures adéquates au développement de cette activité

56 Cf. John Zysman, Andrew Schwartz, *Enlarging Europe : The Industrial Foundations of a New Political Reality*, International and Area Studies, University of California at Berkeley, 1998 ; Gérard Lafay, *Initiation à l'économie internationale*, Paris, Economica, 2004.

57 Cf. Suzan Berger, *Made in Monde*, op. cit.

58 *Ibid.* ; Jean-Christophe Defraigne, *Introduction à l'Économie Européenne*, Bruxelles & Brussels, Ouvertures économiques/De Boeck, 2013 ; Peter Dicken, *Global Shift : Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century*, Londres, Sage Publications, 2015.

industrielle spécifique ; de mécanismes de transmission informelle de *best practice* et de connaissances (à travers les liens personnels des employés en dehors de la sphère strictement professionnelle) ; et finalement d'une hyperspécialisation intrasectorielle qui accroît les économies d'échelle et le savoir-faire (dans le Zhejiang par exemple, les firmes se spécialisent dans les différentes parties d'un type de vêtement et restent en contact permanent les unes avec les autres⁵⁹).

Ce phénomène de districts marshalliens apparaît même avant l'ère industrielle (dans des activités artisanales préindustrielles comme la verrerie vénitienne, la viticulture ou les cotonnades indiennes), mais il s'est considérablement renforcé avec la généralisation de l'internationalisation de la chaîne de valeur au cours des années 1990-2000. En effet, la baisse des coûts de transport et de communication comme la réduction des barrières tarifaires et des obstacles aux IDE ont engendré une plus grande intégration économique de l'économie mondiale, accentuant ces phénomènes d'agglomération et de spécialisation mis en exergue par l'économiste américain Paul Krugman dans ses travaux sur la nouvelle géographie économique internationale⁶⁰.

Mais il est important de faire la distinction entre différents types de districts marshalliens sur le plan de la résilience. Une analyse historique montre que les districts marshalliens de haute technologie ou spécialisés sur un savoir-faire particulier à haute valeur ajoutée (finances, biens de luxe) ont une durée de vie plus élevée que ceux basés sur des activités intensives en travail nécessitant moins de technologie et de qualification (assemblage automobile, textiles non différenciés). Dans la première catégorie, la Route 128 au Massachusetts (qui comprend *IBM* et *MIT*), la Silicon Valley en Californie, la City de Londres pour les services financiers, Milan et Paris pour les industries de luxe ont une existence de plusieurs décennies alors que les districts marshalliens de l'assemblage automobile en Belgique, dans le Nord de l'Italie ou en Espagne connaissent un déclin depuis deux décennies.

La capacité des États à poursuivre des politiques économiques favorisant la formation de districts marshalliens (de firmes étrangères et/ou nationales) détermine la capacité d'insertion de leur économie nationale dans les réseaux internationaux de production. L'existence de districts marshalliens de haute technologie et la présence de multinationales capables de maîtriser l'innovation technologique pour créer de nouvelles gammes de produits et imposer des nouveaux standards technologiques (comme la 5G, des logiciels, de nouveaux concepts IT, des nouvelles batteries électriques pour voiture) ou encore de mettre en place des stratégies marketing (comme

59 Cf. Victor Nee, Sonia Oppen, *Capitalism from Below*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 2012.

60 Cf. Paul Krugman, « Increasing Returns and Economic Geography, *Journal of Political Economy* », n° 99 (3), p. 483-499.

les groupes *Kering*, *LVMH*, *Nestlé* ou *Swatch*) permettent d'exercer une fonction de contrôle de ces réseaux et de modifier l'organisation et la dispersion géographique. Il existe donc bien des hiérarchies dans ces réseaux et ces districts marshalliens qui impliquent la création d'une captation de valeur plus importante vers les pays disposant de grandes multinationales qui contrôlent ces réseaux et disposent de districts marshalliens de hautes technologies plus résilients.

Depuis les années 2000, les politiques industrielles adoptées dans les grandes économies avancées et émergentes montrent clairement la volonté des gouvernements de conserver ou de gagner la place la plus élevée possible dans la chaîne de valeur globalisée à travers le contrôle des réseaux de production.

ENCADRÉ N°2 : TIGRES ASIATIQUES OU TIGRE CELTIQUE ?

L'Irlande a souvent été assimilée aux tigres asiatiques pour sa capacité de rattrapage économique au cours des années 1990 grâce à la création de plateformes d'exportations de production manufacturée pour les multinationales. Le « tigre celtique » a été perçu comme un modèle, notamment pour les économies périphériques de l'Union européenne, notamment pour les nouveaux États membres d'Europe de l'Est. Le contraste entre le modèle irlandais et le modèle coréen est pourtant important et les spécificités du modèle irlandais le rendent difficilement reproductible.

Consécutivement à la crise des années 1970-1980, les gouvernements irlandais jouent la carte de l'accueil des IDE avec la création d'une *Industrial Development Authority*. L'État fonde des *Institute of Technology* qui fournissent une réserve de techniciens dans l'électronique, l'informatique et le pharmaceutique, en exonérant d'impôts pendant 15 ans les bénéfices à l'exportation et en offrant des subventions non remboursables qui peuvent atteindre jusqu'à 50 % du coût de construction d'une usine ou des frais de R&D. La main-d'œuvre irlandaise est peu syndicalisée et le droit du travail est caractérisé par des prélèvements sociaux très faibles ainsi qu'une forte flexibilité des contrats de travail. La combinaison de ces facteurs explique que l'Irlande attire d'importants flux d'IDE, principalement d'origine américaine, dans les secteurs de la pharmacie, des instruments médicaux, des instruments de précision et d'optique, de la communication, de l'informatique et de l'agro-business qui développent des plateformes d'exportation à destination de l'Union européenne. Ces exportations tirent la croissance de l'Irlande et lui permettent de dépasser la moyenne

de l'UE dans les années 2000 alors qu'elle était un des États membres les plus pauvres au début des années 1980. Le PIB par habitant en parité de pouvoir d'achat passe de 65 % de la moyenne des quinze États membres en 1986 à 115% en 2001⁶¹.

Une analyse plus approfondie du cas irlandais rend plus sceptique quant à la capacité de reproduire le modèle. Premièrement, l'économie irlandaise a pu mettre ces politiques en place grâce à la politique des fonds structurels et agricoles européens dont elle a été un important bénéficiaire jusqu'à la fin des années 1990 (4% du PIB irlandais de 1973 à 1999). Deuxièmement, l'Irlande dispose d'une proximité géographique et culturelle avec les États-Unis (langue, communauté irlandaise américaine) qui la place dans une situation idéale pour servir de tête de pont de firmes américaines désirant produire au sein du marché unique européen. Troisièmement, le régime fiscal qu'elle offre est beaucoup plus attractif que ceux de continent européen (taux d'imposition des sociétés de 12,5% contre plus de 30% dans la plupart des 15 États membres d'avant 2004). Mais si tous les États membres imitent cette politique fiscale, l'Irlande perd une partie de son attractivité. L'Irlande est également peu peuplée (4 millions d'habitants dans les années 1990) et son économie est de taille modeste ; l'implantation des firmes étrangères a un impact important sur un marché de l'emploi de très faible taille et les exportations constituent une part importante du PIB. Des pays de plus grande taille, comme la Pologne ou l'Espagne qui peuvent tenter d'adopter de telles politiques enregistrent des effets plus dilués en matière de création d'emplois et d'exportations.

En fait, la stratégie irlandaise est celle d'un *free-rider* qui offre un cadre fiscal avantageux aux multinationales essentiellement américaines désirant produire au sein du marché unique européen. Une partie importante du succès économique irlandais est gonflée artificiellement par les stratégies de *transfer pricing* des multinationales qui sous-évaluent les composants des produits assemblés en Irlande de façon à faire apparaître d'importants profits au sein des filiales de firmes multinationales installées en Irlande. Cela contribue à générer une balance commerciale très positive en Irlande mais au détriment de la balance commerciale américaine et des revenus de l'administration fiscale américaine.

De plus, bien que l'Irlande ait nettement réussi à s'insérer au sein des réseaux internationaux de production, son économie reste fort dépendante de quelques multinationales américaines qui pourraient trouver d'autres districts marshalliens pour leur assemblage offrant des avantages similaires en matière

61 Cf. Jean-Christophe Defraigne, *Introduction à l'Économie Européenne*, op. cit.

de main-d'œuvre et de fiscalité. Ainsi, la compagnie américaine *Dell* a décidé de relocaliser ses activités d'Irlande vers la Pologne après l'élargissement de 2004, notamment du fait de la hausse des salaires et des prix en Irlande, ce qui a signifié une baisse des exportations irlandaises équivalente à 5% du PIB⁶². Confronté à ce risque de perte d'avantage comparatif, le gouvernement irlandais a lancé une série de politiques pour monter en gamme technologiquement et développer d'autres secteurs d'activités comme les assurances. Il a procédé à une dérégulation financière de sorte à attirer des activités de *shadow banking*, ce qui a contribué à renforcer les bulles spéculatives qui ont frappé ce pays.

Malgré la crise, l'Irlande continue d'attirer des firmes américaines. Les exportations de production manufacturière reprennent dès 2010. Cependant en termes technologiques l'Irlande continue de développer le paradoxe d'être l'État membre de l'UE dont la part des exportations de haute technologie par rapport au PIB est la plus élevée alors que ses dépenses en R&D par rapport au PIB ne dépassent pas la moyenne européenne. Cela traduit l'importance de la technologie étrangère (principalement américaine) dans le PIB irlandais. *CRH (Cement Roadstone Holdings)*, spécialisée dans les matériaux de construction, est la seule firme irlandaise figurant dans le *Global 500* de *Fortune* (475^e position)⁶³. Ce classement témoigne par ailleurs de l'absence de firmes irlandaises disposant de marques mondiales et contrôlant des réseaux internationaux de production. L'Irlande ne dispose pas de firmes comme *Flextronics* pour Singapour ou *Ericsson* pour la Suède.

Le contraste avec l'exemple coréen est saisissant. En effet le gouvernement coréen a ouvert son économie aux IDE mais procédé en parallèle à des politiques industrielles verticales dans les industries intensives en technologie au cours des années 1970, parfois en excluant des firmes étrangères pour garantir à ses entreprises nationales un accès privilégié au marché intérieur. La Corée du Sud possède des grandes firmes de haute technologie avec des marques mondialement reconnues (*Samsung, LG, Hyundai, Kia, Posco*) et consacre 3,5% de son PIB en R&D⁶⁴. Bien que les firmes sud-coréennes les plus avancées dépendent encore des technologies japonaise et américaine, le pourcentage de brevets enregistrés par des firmes nationales est considérablement plus élevé que dans le cas irlandais⁶⁵. Ces cinq dernières années, il y avait en moyenne deux universités sud-coréennes dans le Top 500 contre zéro pour l'Irlande⁶⁶.

62 Ibid.

63 *Fortune 500 Global, Fortune 500*, <fortune.com/global500> [1^{er} avril 2016].

64 Battelle, 2016, <www.battelle.org/media/global-r-d-funding-forecast> [1^{er} avril 2016] ; *Fortune 2016*.

65 UNDP (Programme des Nations Unies pour le développement), 2010 ; Eurostat 2015.

66 *The Times Higher Education World University Ranking*, 2016 [1 avril 2016].

Ces nombreux indicateurs sont révélateurs de la capacité de la Corée du Sud par rapport à l'Irlande à générer des innovations technologiques indépendamment de l'existence de multinationales. L'Irlande a développé des districts marshalliens d'intensité technologique plus faibles que la Corée et ces derniers se révéleront probablement moins résilients.

L'Europe de l'Est, le Maroc et la Tunisie ainsi que le Mexique et plusieurs économies d'Amérique centrale ont adopté une stratégie de développement industriel similaire à celle de l'Irlande avec des résultats plus mitigés. Premièrement, les effets d'entraînement des IDE créant des plateformes d'exportation sont plus dilués dans des économies de plus grande taille et de population importante (Mexique, Pologne, Maroc, Roumanie) que dans des cas de petites économies insulaires comme Hong-Kong, Singapour ou l'Irlande. Deuxièmement, les investissements publics nécessaires à l'émergence d'une main-d'œuvre qualifiée sont inégaux. Du fait d'un passé d'économie étatisée ayant fortement développé l'éducation technique, la main-d'œuvre d'Europe de l'Est possède un niveau de qualification suffisant pour s'insérer dans les réseaux internationaux de production à intensité technologique intermédiaire. Ceci est beaucoup moins vrai dans le cas des régions de la Méditerranée et de l'Amérique latine. Troisièmement, Singapour et l'Irlande se développent à partir d'une base industrielle faible. De ce fait, l'arrivée de firmes étrangères ne se traduit pas par une mise en concurrence importante avec des firmes locales qui génère des pertes massives d'emploi. Dans le cas de l'Europe de l'Est ou du Mexique, l'ouverture aux IDE et au commerce mondial des années 1980-1990 fragilise les entreprises industrielles et agricoles nationales qui sont privatisées ou en grande partie éliminées par la concurrence étrangère. Cela entraîne une forte élévation du chômage et une détérioration durable de la balance des paiements. L'abandon de l'ISI se traduit par une brusque élévation des importations de produits manufacturés qui n'est souvent pas compensée par les exportations issues des plates formes mises en place par les multinationales. Le déficit commercial est le plus fréquemment financé par des flux d'IDE ou de prêts qui peuvent néanmoins se tarir brutalement en cas d'instabilité financière, comme ce fut le cas pour le Mexique en 1994 (Tequila Crisis), l'Argentine en 1995 ou de nombreux pays d'Europe de l'Est en 2009. Dans certains cas, des districts marshalliens peuvent perdre leurs avantages comparatifs : c'est le cas par exemple de certaines activités d'assemblage relocalisées d'Irlande vers la Pologne. De même, les districts marshalliens tunisiens qui se sont spécialisés dans le textile ont mal résisté au choc de l'entrée de la Chine dans l'OMC et à la fin des quotas du textile en 2005. Ce choc extérieur réduit la préférence commerciale octroyée par l'UE à la Tunisie et génère des pertes d'emplois et un climat social plus instable. Le modèle du « tigre celtique » ne produit pas les mêmes résultats à travers les nombreuses économies de la semi-périphérie.

LES CONSÉQUENCES DE L'INTERNATIONALISATION DE LA CHAÎNE DE VALEUR EN TERMES DE POLITIQUE INDUSTRIELLE DANS LES PAYS AVANCÉS

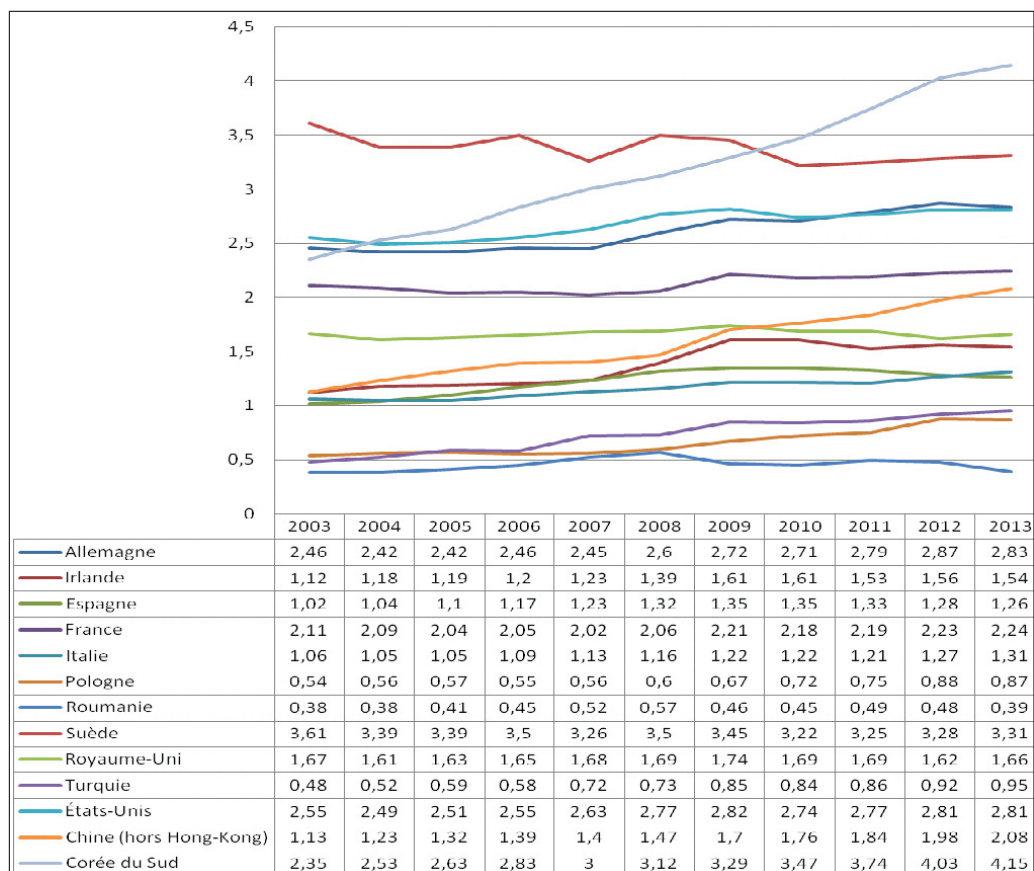
DES POLITIQUES INDUSTRIELLES VISANT À MAINTENIR L'AVANCE TECHNOLOGIQUE NATIONALE

L'internationalisation des processus de production et les progrès industriels et technologiques des économies émergentes se sont traduits par une volonté des firmes privées des économies de la triade de se concentrer sur la R&D et le *branding* mais aussi par une volonté des gouvernements de la région de développer des politiques publiques visant à maintenir l'avance technologique nationale et à rehausser le niveau de formation de la main-d'œuvre pour aller vers une économie de la connaissance. Les économies de la triade ont connu des évolutions différentes en matière de développement de leur industrie avec le maintien d'un secteur industriel important pour l'Allemagne, l'Italie et le Japon qui contraste avec les États-Unis ou le Royaume-Uni où le poids du secteur industriel dans le PIB et l'emploi a fortement chuté depuis les années 1980 au profit des services hautement qualifiés (ICT, finance, consultance). Cependant, malgré ces différences, la volonté de maintenir l'avance en termes de technologie et de savoir-faire managérial est partout présente.

Les États-Unis maintiennent leur leadership technologique

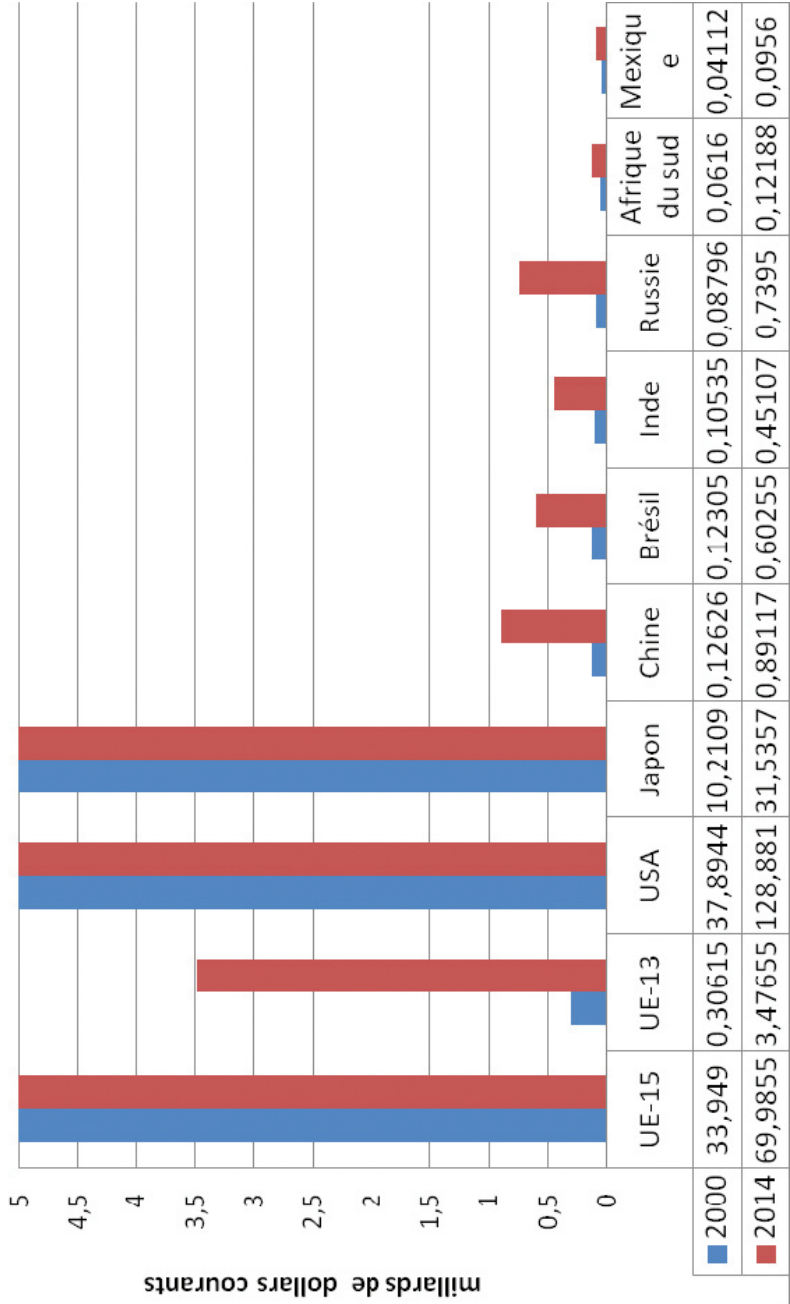
Le gouvernement des États-Unis développe deux outils principaux pour soutenir les investissements dans les secteurs de haute technologie. Premièrement, il continue d'accorder annuellement plus de 4% de son PIB aux dépenses militaires et ce depuis quinze ans. Il consacre une part relativement grande de ses dépenses à l'achat de nouveau matériel et à la recherche, ce qui soutient les technologies dites duales d'application militaire et civile. Les secteurs ICT (notamment Internet et des firmes comme *IBM*), de l'électronique de pointe, de l'aérospatiale, des nanotechnologies ont massivement bénéficié des programmes militaires américains. Deuxièmement, le gouvernement américain a fortement relâché sa politique de la concurrence en adoptant dès 2001 une doctrine schumpetérienne tolérant les entorses à la concurrence, voire dans certains cas le monopole, dans les secteurs de hautes technologies nécessitant d'importants investissements. Évidemment, il est difficile de voir s'il s'agit là d'une politique réellement pensée pour développer l'innovation ou du résultat du lobbying incessant des grandes firmes américaines sur l'État américain. Le résultat est en tout cas une concentration accrue des secteurs de haute technologie et de la finance au cours des deux dernières décennies. En termes de performance technologique, les principaux indicateurs en la matière montrent que l'économie américaine reste la plus en avancée. (cf. Tableaux n° 2, 3 et 4 *infra*).

Tableau n° 2 : Dépenses de R&D en % du PIB



Source : Eurostat, 2016

Tableau n° 3 : Redevances de la propriété intellectuelle



Source : Banque Mondiale, 2016

Tableau n° 4 : Classements des meilleures universités dans le monde

place	Classement du Times Higher Education		Classement de l'Université de Shanghai	
1	Caltech	USA	Harvard University	USA
2	University of Oxford	GB	Stanford University	USA
3	Stanford University	USA	MIT	USA
4	University of Cambridge	GB	University of California Berkeley	USA
5	MIT	USA	University of Cambridge	GB
6	Harvard University	USA	Princeton University	USA
7	Princeton University	USA	Caltech	USA
8	Imperial College London	GB	Columbia University	USA
9	ETH Zurich	Suisse	University of Chigago	USA
10	University of Chigago	USA	University of Oxford	GB
11	Johns Hopkins University	USA	Yale University	USA
12	Yale University	USA	University of California Los Angeles	USA
13	University of California Berkeley	USA	Cornell University	USA
14	University College London	GB	University of California San Diego	USA
15	Columbia University	USA	University of Washington	USA
16	University of California Los Angeles	USA	Johns Hopkins University	USA
17	University of Pennsylvania	USA	University of Pennsylvania	USA
18	Cornell University	USA	University College London	USA
19	University of Toronto	Canada	University of California san Francisco	USA
20	Duke University	USA	ETH Zurich	Suisse

Sources : Times Higher Education 2016, World University Ranking <www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/2016/world-ranking> Academic Ranking of World Universities, Shanghai University <www.shanghairanking.com/ARWU2015.html>

Les contradictions de l'Union européenne

La Commission européenne et les gouvernements des économies les plus avancées technologiquement de l'Union européenne sont conscients de ce retard et des bouleversements que peut induire la nouvelle division internationale du travail résultant de l'internationalisation des processus de production. C'est dans ce contexte que se développe la Stratégie de Lisbonne (en 2000) qui vise à créer « l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde » pour 2010, notamment en accroissant la part des dépenses de R&D à 3% du PIB et en augmentant la qualification de la main-d'œuvre européenne (cf. Patricia Nouveau *infra*). Publié en 2003, un rapport d'experts de haut niveau, soit *Un programme pour une Europe en croissance*, dit encore « rapport Sapir » (du nom de l'économiste belge André Sapir) confirme l'écart en faveur de l'économie américaine⁶⁷.

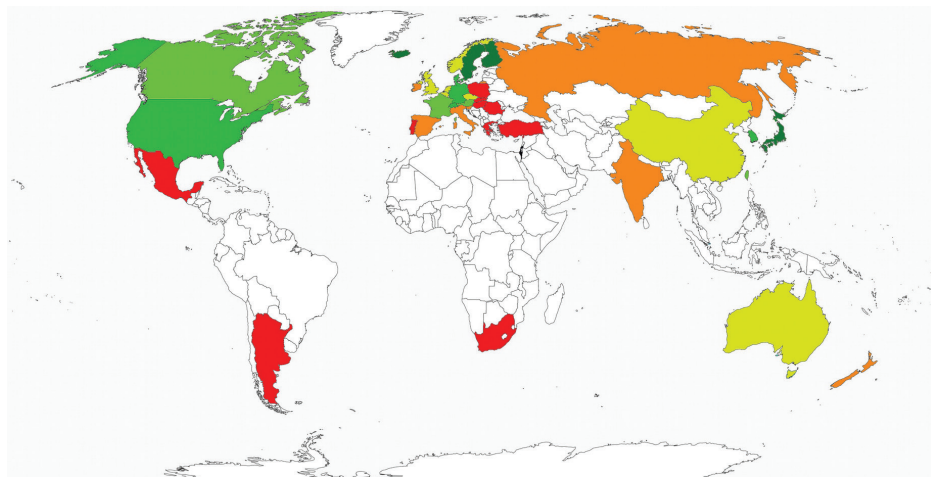
L'Union européenne et les États membres n'arrivent pas à atteindre cet objectif en 2010, la part du PIB consacrée à la R&D n'ayant pas progressé de manière significative alors que celle des États-Unis, du Japon et de la Corée sont loin devant. Malgré l'accroissement des budgets européens de recherche au cours des années 2000, ceux-ci restent plus de dix fois plus faibles que les sommes consacrées à la R&D au sein des économies des États membres. Du fait de l'absence de coordination au niveau européen et de la concurrence entre États membres, on constate au sein de l'UE la duplication de nombreux projets de recherche, ce qui disperse les moyens et limite les économies d'échelle⁶⁸. L'UE est caractérisée par un degré très élevé d'hétérogénéité entre les pays scandinaves qui ont des niveaux d'intensité technologique aussi élevés que le Japon et la Corée du Sud et d'autres comme la Roumanie ou la Grèce qui sont en dessous de nombreuses économies émergentes comme la Chine ou le Brésil (cf. voir carte 1 *infra*).

67 Cf. André Sapir, Philippe Aghion, Giuseppe Bertola, Martin Hellwig, Jean Pisani-Ferry, Dariusz Rosati, José Vinals, Helen Wallace, Marco Buti, Mario Nava, Peter M. Smith, *An Agenda for a Growing Europe : The Sapir Report*, Oxford, Oxford University Press, 2004.

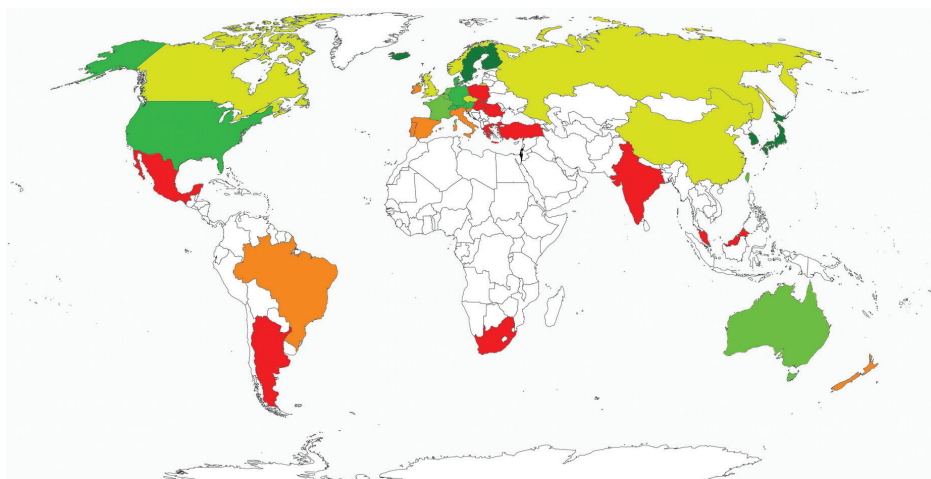
68 Cf. Jean-Christophe Defraigne, *Introduction à l'Économie Européenne*, op. cit.

Carte n° 1 : Dépenses nationales de R&D en % du PIB

En 2006



En 2014



En %
4 ou plus
3 à 4



2,5 à 3
2 à 2,5
1,5 à 2



1 à 1,5
0,5 à 1



Source: Battelle R&D funding forecast 2008-2016

Avec la construction du marché unique de 1993 qui garantit la libre circulation des biens, des services, du capital et du travail, les firmes multinationales opérant en Europe ont régionalisé leur processus de production en relocalisant de nombreuses activités intensives en travail dans la périphérie de l'UE, notamment en Irlande et en Europe de l'Est, pour bénéficier de leurs réserves de main-d'œuvre flexible bon marché et profiter de leurs niches fiscales. Les pays d'Europe de l'Est ont copié le modèle du Tigre celtique mais avec un succès moindre vu la multiplicité des candidats potentiels. Cela a certes généré des districts marshalliens mais souvent d'une intensité technologique faible (Lettonie, Balkans) ou intermédiaire (République tchèque, Estonie) et susceptibles d'être déplacés par les multinationales contrôlant le processus de production. La plupart des districts marshalliens de haute technologie sont situés dans le Nord-Ouest de l'Europe.

Comme l'avait envisagé Krugman, la meilleure intégration économique engendrée par le marché unique européen et l'union économique et monétaire (UEM) n'a pas systématiquement généré des convergences entre les États membres les plus avancés (Nord-Ouest) et ceux de la périphérie (Sud et Est). L'importance croissante des investissements en R&D au cours des années 1990-2000 ayant renforcé les phénomènes de districts marshalliens de haute technologie ont maintenu la plupart des activités à haute valeur ajoutées dans le Nord-Ouest de l'Europe.

Les capitaux à destination de la périphérie de l'UE se sont orientés largement dans les services tels que les banques, les *utilities* (valeurs de services des collectivités), l'énergie, le transport, notamment dans le cadre des privatisations en Europe de l'Est. Une partie importante a également été investie dans les activités industrielles intensives en travail à l'intérieur de la régionalisation du processus de production de multinationales opérant au sein de l'UE et du rachat de firmes industrielles locales (rachats de *Dacia* par *Renault*, de *Skoda* et *Seat* par *VW*). Certains investissements ont donné lieu à des centres de recherche dans la périphérie (notamment en République tchèque) mais cela ne suffit pas à renverser la forte asymétrie technologique en faveur des États membres du Nord-Ouest de l'UE. La meilleure intégration financière de l'UE après le marché unique et le passage à l'euro qui a éliminé les risques de dévaluation entre États membres de la zone euro (et de nombreux États ayant adopté des politiques d'ancrage – *pegging* – du taux de change de leur devise nationale par rapport à l'euro) a engendré de très importants flux de capitaux sous la forme de prêts interbancaires octroyés par les banques localisées dans le centre économique de l'UE (Allemagne, France, Benelux mais aussi Royaume-Uni et Scandinavie) à leurs filiales situées dans la périphérie ou encore à des banques locales.

Cet afflux de liquidités a engendré dans plusieurs États membres de la périphérie (Irlande, Espagne, Grèce, pays baltes, Hongrie, Roumanie, Bulgarie) des types de

croissance insoutenables car fondés sur les crédits et ne générant pas suffisamment de capacités de production pour le remboursement futur des créances. Ces liquidités ont principalement alimenté l'endettement des ménages et une bulle immobilière ayant généré une atrophie du secteur de la construction et créé l'illusion d'une prospérité basée sur la hausse des prix de l'immobilier et son effet artificiel de richesse. Ces phénomènes ont engendré une crise d'une gravité exceptionnelle avec l'éclatement des bulles financières et immobilières en 2008. Certains États, principalement la Grèce mais aussi l'Italie (dont la dette publique cesse de décroître à partir de 2004), ont aussi utilisé ces abondants crédits pour continuer des politiques clientélistes de dépenses publiques. La forte croissance, la demande additionnelle générée par les crédits et les effets de richesse ont contribué à accroître le coût du travail et réduire la compétitivité de ces pays qui subissent alors une désindustrialisation relative (relocalisations vers d'autres pays de l'UE, cf. Henri Houben *infra*) qui réduit leurs capacités d'exportation futures et détériore leurs balances commerciales.

La forte consommation de la périphérie permet aux pays exportateurs de produits manufacturés du Nord de la zone euro, principalement l'Allemagne mais aussi les Pays-Bas, l'Autriche et la Finlande, de générer un fort surplus commercial et une croissance tirée par les exportations, principalement vers la zone euro. Au moment du passage à l'euro, le gouvernement Schröder a réalisé des réformes structurelles (dites Hartz I-IV) sur le marché du travail permettant de baisser le coût du travail et de flexibiliser la main-d'œuvre⁶⁹. Les gouvernements allemands successifs modifient l'assiette fiscale de façon à moins taxer le travail et plus la consommation (hausse de la TVA de 3%), ce qui ralentit la consommation intérieure et rend les produits allemands plus compétitifs⁷⁰. Le gouvernement allemand adopte consciemment un modèle de croissance basé sur un déséquilibre commercial au sein de la zone euro⁷¹. Avant l'avènement de l'euro, le surplus commercial allemand se traduisait par une appréciation du mark allemand qui réduisait la compétitivité des exportations allemandes. La devise des exportations allemandes est désormais l'euro et les produits allemands ne perdent aucune compétitivité au sein de la zone euro. Cette situation permet à l'économie allemande d'être la grande gagnante de l'UEM. Selon une étude de McKinsey de 2013, l'Allemagne aurait totalisé, à elle seule, plus de 50% des gains économiques engendrés par le passage à l'euro alors que son PIB constitue 28% de cette même zone⁷². L'industrie allemande se renforçant considérablement au cours de cette période.

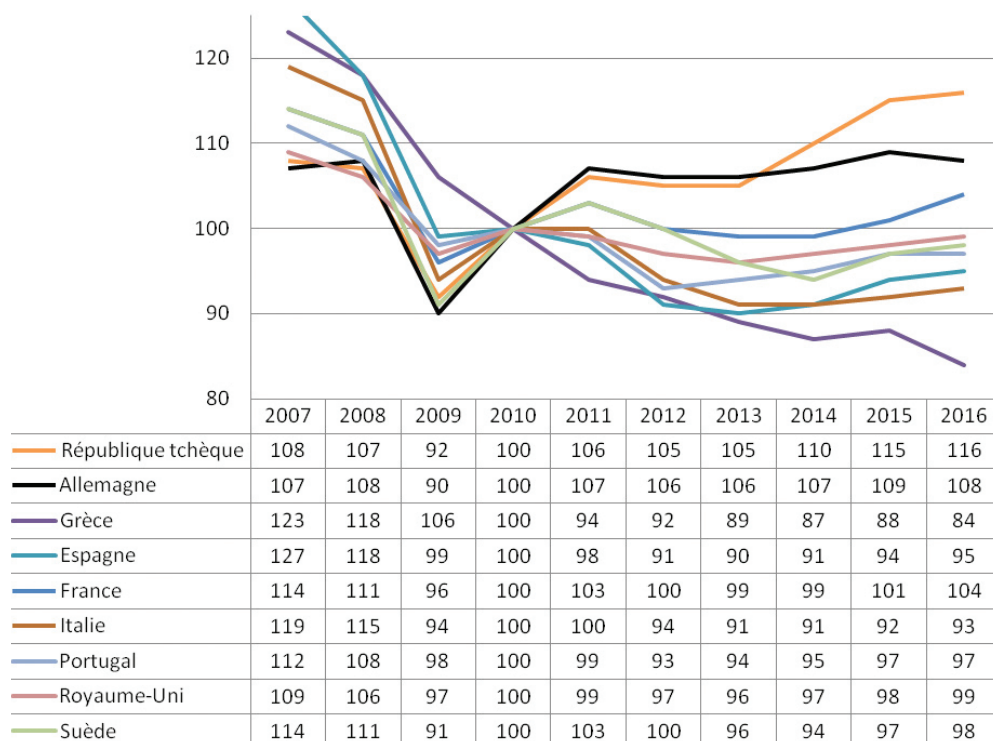
69 Cf. Francis Kramarz, Alexandra Spitz-Oener, Charlotte Senfleben, Hanna Zwiener, *Les mutations du marché du travail allemand*, Paris, La Documentation française, 2012.

70 Cf. Christophe Strassel, « L'économie allemande est-elle de retour ? », in CEPII, *L'économie mondiale 2007*, Paris, La Découverte, 2006.

71 Cf. Patrick Artus, Isabelle Gravet, *La crise de l'euro*, Paris, Armand Colin, 2012 ; David Marsh, *The Euro The Battle for the New Global Currency*, Yale, Yale University Press, 2010.

72 McKinsey, *Top 5 Presentations of 2013* ; Eurostat 2013 [1^{er} avril 2016].

La crise de 2008 a mis en évidence la fragilité des croissances fondées sur le crédit et les pays de la périphérie de l'UE pays ont subi des ajustements d'une violence rare. Les politiques d'austérité et de dévaluation interne (baisse des salaires et des coûts de production pour regagner de la compétitivité et générer des exportations) se poursuivent depuis sept ans avec des succès limités en termes macroéconomiques. L'Irlande et l'Estonie ont retrouvé un niveau de compétitivité qui leur permet de relancer leurs économies par les exportations de biens manufacturés mais au prix de réductions drastiques de salaires et de dépenses sociales, entraînant l'aggravation de la pauvreté et une forte émigration. Les autres États périphériques sont toujours dans des situations de crise et ne retrouvent pas le niveau d'activité industrielle d'avant la crise (cf. Tableau n°5 *infra*). En termes de capacités technologiques, la crise a creusé l'écart entre ce groupe d'États membres de la périphérie de l'UE et celui du Centre. Les politiques d'austérité ont également touché les dépenses publiques de R&D et le financement des universités (baisse des budgets de recherche, des salaires et non renouvellement des départs à la retraite). Elles ont provoqué une réapparition (pour l'Espagne et l'Irlande) et une aggravation (pour les pays de l'Europe de l'Est) du phénomène de *brain-drain*, les personnes hautement qualifiées dans le domaine de la recherche qui quittant la périphérie pour rejoindre les districts marshalliens du centre économique de l'UE, des États-Unis voire ceux des économies émergentes (Asie, Amérique Latine pour la péninsule ibérique). Cette évolution réduit la capacité des États membres de la périphérie de l'UE à rattraper technologiquement les États du Centre et à remonter la chaîne de valeur globale.

Tableau n° 5 : Production industrielle d'États membres de l'UE

Source : Eurostat, 2016

La stratégie imposée par les gouvernements créditeurs du Nord-Ouest de l'UE et par les institutions européennes qu'ils dominent (ainsi que par le FMI pour des États périphériques hors de la zone euro et pour la Grèce) est celle d'une politique d'ajustement structurelle assez similaire à celles appliquées lors de la crise de la dette des années 1980-1990 (hormis les politiques de dévaluation exclues pour les pays appartenant à la zone euro). Les pays endettés doivent réduire leurs dépenses publiques et privatiser une série d'entreprises, de biens et services publics ; flexibiliser le marché du travail et baisser le coût de la main-d'œuvre pour retrouver une compétitivité et une capacité d'exportation ; s'ouvrir plus à la concurrence internationale (notamment dans les services). Cette stratégie pose problème car elle place ces pays dans le rôle d'accueil d'activités intensives en travail et non en technologie. Or ces pays de l'UE, malgré les réformes, connaissent des salaires et un niveau de protection sociale plus élevés que les pays voisins de l'UE (Turquie, Maroc, Tunisie, Serbie et Ukraine) parmi lesquels certains disposent d'un niveau technologique comparable (notam-

ment la Turquie par rapport à la Roumanie, la Grèce ou la Bulgarie). L'avantage que les États membres possèdent encore sur leurs voisins extra européens reste une partie de l'acquis communautaire (la Turquie, la Serbie ou même le Maroc l'ayant déjà transposé partiellement dans leur droit national à travers les différents accords commerciaux et d'association) et une meilleure stabilité géopolitique (du fait de l'instabilité croissante en Ukraine et au Moyen-Orient). Dès lors, il n'est pas certain que ces États membres de la périphérie de l'UE trouvent une place soutenable à moyen terme dans la division internationale du travail. Pour que ces pays restent attractifs auprès des multinationales en quête d'espaces pour accueillir leurs activités intensives en travail, faudrait-il encore y réduire les salaires et la protection sociale ? Le degré de misère sociale serait alors tel qu'il deviendrait difficilement compatible avec leur stabilité sociopolitique, voire avec la poursuite du système parlementaire selon les standards européens.

En 2010, l'Union Européenne a conçu sa nouvelle stratégie de croissance et de politique industrielle connue sous le nom de stratégie « Europe 2020 » (*Agenda 2020*). Il s'agit en grande partie d'une répétition de la stratégie de Lisbonne (notamment les 3% du PIB consacré à la R&D) avec quelques objectifs plus spécifiques (notamment autour de l'agenda digital qui décrit la stratégie ICT de l'UE) et adaptés aux différents États membres⁷³. Comme la stratégie de Lisbonne, l'*Agenda 2020* est poursuivie de manière interétatique et sans une impulsion des institutions européennes supranationales comme l'avait été le marché unique de 1993. Cette stratégie semble avoir été conçue en dehors du contexte de crise, pourtant la plus grave que l'Europe ait connu depuis la Seconde Guerre mondiale. Certains de ces objectifs sont totalement irréalistes pour les États membres de la périphérie en ce qui concerne les indicateurs sociaux (taux d'emploi, pourcentage de personnes sous risque de pauvreté) ou technologiques (objectifs de R&D et d'infrastructures ICT qui ne tiennent pas compte des politiques d'austérité poursuivies depuis 2009). À mi-course, la stratégie dite « Europe 2020 » semble, comme son prédécesseur de Lisbonne, se diriger vers un échec et elle n'apporte pas de solution à la fracture technologique entre le Centre et la périphérie de l'UE (cf. Tableau n° 2 *supra*).

Le Japon en stagnation continue

Le Japon a connu en 1990 une situation analogue à celle que connaissent actuellement les États-Unis et l'Europe. La libéralisation financière de la fin des années 1980, conjuguée à la hausse du yen et à la relance des investissements intérieurs imposée par le gouvernement américain lors des accords du Plaza de 1985, ce sont

73 Cf. Daniel Gros, *The Europe 2020 Strategy*, CEPS, Bruxelles, 2012.

autant de facteurs au fondement de la bulle financière et immobilière qui éclate en 1990. Le processus de désendettement des banques et des autres agents économiques entraîne une stagnation de l'économie japonaise jusqu'en 2004. La reprise est générée par des dépenses de l'État pour compenser l'absence d'investissements et de consommation ; elle est également soutenue par la hausse des exportations tirées par la forte croissance mondiale de 2003 à 2008. Depuis 2009, le Japon connaît à nouveau une stagnation. Les différentes politiques économiques, y compris les fameuses trois flèches des « Abenomics » (principalement une politique monétaire expansionniste, les deux autres « flèches », à savoir la politique fiscale et les réformes structurelles, n'ayant pas eu les effets escomptés) n'ont pas réussi à relancer la croissance de l'économie nipponne. La dette publique est passée de 67% à 246% du PIB entre 1990 et 2015. Le bilan de la banque centrale s'est accru de 34% à 73% entre 2013 et 2015. L'État japonais a utilisé au maximum les instruments fiscaux et monétaires disponibles pour pallier l'insuffisance de la demande privée. Le déclin de la population que connaît le pays pèse sur la demande et le niveau d'investissement. Certes, le PIB par habitant ne décroît pas et le Japon reste une économie très avancée sur le plan technologique, poussée par la nécessité de garder son leadership en Asie orientale, mais elle ne constitue pas un moteur de croissance pour l'économie mondiale. Le Japon est le cas emblématique d'une économie mature et endettée à population déclinante dont la part dans le PIB mondial est condamnée à décroître rapidement.

LES CONSÉQUENCES SOCIALES DE L'INTERNATIONALISATION DES PROCESSUS DE PRODUCTION ET LA GENÈSE DE LA CRISE ACTUELLE

L'internationalisation des processus de production des années 1990-2000 engendre un déclin relatif du secteur industriel et une montée des services au sein des économies de la triade. La robotisation et l'informatisation entraînent des gains de productivité dans des secteurs matures de l'économie (acier, textile, automobile, chimie, cosmétique, électroménagers, pharmaceutique) où la demande progresse lentement à partir des années 1970 (fin de la forte croissance des années 1950-1960). Ces deux éléments, principalement le deuxième, ont considérablement réduit la part de l'emploi industriel dans l'emploi total des économies de la triade. Ces pertes d'emplois sont en partie compensées par des créations d'emplois dans des services mais n'empêchent pas l'exclusion d'une partie importante de la population active.

Les emplois dans les services ne se situent pas tous dans les secteurs de haute technologie. Les services de proximité, distribution, call centres, catering, nettoyage et de domesticité progressent fortement. Ces derniers secteurs sont caractérisés par des niveaux de qualification généralement plus faibles et souvent par des représentations

syndicales plus faiblement implantées avec des conventions collectives moins favorables aux travailleurs, voire une absence de convention. Les gains de productivité dans ces secteurs sont également plus faibles que dans l'industrie et ne permettent donc ni les accroissements de salaire ni les gains d'économie d'échelle réalisés durant la période de production fordiste. De nombreux emplois dans les services ne connaissent qu'une progression salariale limitée à la différence de la manufacture fordiste.

La relocalisation des activités industrielles et de services s'est également opérée à l'intérieur de certains grands pays. Ainsi, aux États-Unis elle est marquée par le déclin d'activités de la *Manufacturing Belt* du Nord-Est qui comprend des villes comme Chicago, Détroit, Flint, Akron, Cleveland, Pittsburgh (appelée depuis « Rust belt ») vers la *Sun Belt* des États du Sud. On observe aussi de tels déplacements de centres d'activité en France (Lorraine, Nord-Pas-de-Calais), en Belgique (du Hainaut vers le Brabant wallon et Bruxelles) ou en Angleterre (Nord de l'Angleterre et Pays de Galles vers le grand Londres). Ce déplacement géographique affaiblit parfois les structures syndicales car les firmes créent des emplois dans des régions où les traditions syndicales sont plus faibles.

Cette réorganisation des activités industrielles et de services s'est accompagnée d'une précarisation du contrat de travail. La menace du chômage, parfois à travers celle de la délocalisation (vers le Mexique aux États-Unis après l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), vers la Chine ou l'Association des nations d'Asie du Sud-Est (ASEAN) pour le Japon ou vers l'Europe de l'Est en Europe occidentale) a considérablement affaibli la position des salariés par rapport aux entreprises. La législation du travail a considérablement flexibilisé le marché du travail, le recours à l'intérim, à des travailleurs immigrés, à des faux indépendants (*ich AG* allemandes des années 2000, *self employment* de Thatcher, entreprises unipersonnelles polonaises). L'emploi à vie dans la même entreprise est devenu un phénomène de plus en plus rare alors que c'était le cas pour une partie importante de la main-d'œuvre qui travaillait pour des grands groupes japonais (les *keiretsu*), français (*Renault*, *SCNF*), italien (*Fiat*, *Istituto per la Ricostruzione Industriale*, *IRI*) ou américain (*General Motors*, *General Electric*, *IBM*) jusque dans les années 1980.

Parallèlement, on a assisté à une montée en puissance des idées libérales (Hayek, Friedman) aux États-Unis et au Royaume-Uni au cours des années 1970-1980 qui se répandront en Europe ou au Japon dans les années 1990. Le modèle soviétique s'effondre au cours des années 1980 et donne la perception d'une inéluctabilité du système économique capitaliste. La gauche politique et syndicale au sein de la triade s'affaiblit ou se convertit au libéralisme (New Labour de Blair, transformation du PCI en Parti démocrate, tournant de la rigueur au PS français avec Mauroy et De-

lors, Parti socialiste japonais devenu Parti démocrate) ce qui efface en grande partie les différences en matière de politiques économique et sociale entre les partis dits de gauche et de droite. Le niveau de syndicalisme et de militantisme baisse au cours des années 1980-1990. Ce contexte se caractérise par une chute des actions collectives de revendications salariales ou sociales. L'absence de modèle économique alternatif au capitalisme après 1989 et la chute des partis communistes fait perdre la nécessité de générer un capitalisme à visage humain qui permet des accroissements des salaires et du niveau de consommation de la classe ouvrière.

L'internationalisation du processus de production et la mise en concurrence de nombreux États désireux d'attirer des IDE engendrent une concurrence fiscale et permettent aux firmes multinationales de jouer pleinement sur les mécanismes de *transfer pricing* afin de réduire les prélèvements fiscaux sur leurs bénéfices. La mobilité internationale des mouvements de capitaux et la création de centre financiers offshore qui débute en 1970 et se généralise dans les années 1990 à travers la plupart des économies développées et émergentes (hormis quelques exceptions d'importance comme la Chine ou la Malaysia) offrent aux détenteurs de capitaux de plus grandes possibilités de contourner l'impôt. L'assiette fiscale se modifie au sein des économies les plus avancées avec des baisses d'impôts sur le capital et des hausses d'impôts sur la consommation.

L'ensemble de ces évolutions se traduit par des salaires qui progressent moins vite que la productivité et une baisse de la part des salaires dans le PIB pour l'ensemble des pays de l'OCDE⁷⁴. Le salaire médian baisse même aux États-Unis depuis les années 2000⁷⁵. Parallèlement, le revenu disponible des salariés est tiré vers le bas du fait de la recomposition de l'assiette fiscale et du retrait de l'État dans certains services comme les subventions pour l'éducation ou la santé.

Ces évolutions ne vont pas sans générer des contradictions majeures pour l'économie capitaliste comme l'ont souligné de nombreux économistes⁷⁶. Dans le cas des États-Unis ou du Royaume-Uni le maintien d'un niveau de consommation malgré la baisse du revenu disponible et des recettes fiscales s'est traduit par un endettement des ménages et de l'État et une croissance insoutenable fondée sur le crédit alimenté par l'épargne des grands pays exportateurs (Chine, Japon, Allemagne, exportateurs pétroliers). Le ralentissement de la demande à partir des années 1970 s'est exprimé

74 OCDE 2016, <stats.oecd.org/Index.aspx?lang=fr> [1^{er} avril 2016].

75 Cf. Jean-Christophe Defraigne, « Du démantèlement de l'intervention de l'État à la crise financière des subprime : mythe et réalité du modèle économique américain », in Vincent Dujardin, *La crise économique et financière de 2008-2009 : l'entrée dans le 21^e siècle*, Bruxelles, Peter Lang, 2010.

76 Cf. Patrick Artus, Marie-Paule Virard, *Globalisation : le pire est à venir*, Paris, La Découverte, 2008 ; Gérard Dumenil, Dominique Lévy, *The Crisis of Neoliberalism*, Cambridge Mass., Harvard University Press, 2011 ; Joseph Stiglitz, *Freefall*, Londres, Penguin, 2010.

dans des surcapacités de production et un poids croissant de la finance spéculative comme destination des investissements qui se détournent de la sphère productive. C'est le passage d'un capitalisme fordiste à un capitalisme patrimonial qui est guidé par une logique plus financière qu'industrielle. Cette transformation accroît la volatilité financière et provoque des bulles spéculatives à répétition (krach *Saving & Loans* en 1987 aux États-Unis, crises du Système monétaire européen de 1992-1993, Tequila Crisis en 1994, crise argentine en 1995, crise asiatique de 1997, crise des GKO (titres de créances négociables à court terme émis à partir de février 1983) russes de 1998, attaque spéculative contre la monnaie brésilienne de 1998, nouvelle crise argentine de 1998-2002, éclatement de la bulle Internet en 2000).

Les racines profondes de la crise actuelle capitaliste proviennent de ces contradictions (baisse du pouvoir d'achat et financiarisation de l'économie). La période de croissance de 2003 à 2008 qui suit la récession de 2000-2001 n'a été qu'une manière de différer celle-ci. À la suite de l'éclatement de la bulle Internet en 2000 et de la récession de l'économie réelle qui suivit, c'est une nouvelle bulle spéculative qui s'est formée à partir du marché immobilier et des crédits hypothécaires. Cette nouvelle bulle globale immobilière et financière (alimentée par le biais des innovations de la finance dérégulée, CDO (*Collateralized debt obligations*, obligations adossées à des actifs, et CDS, lesquelles génèrent un secteur financier parallèle incontrôlé nommé *shadow banking*) a stimulé pendant cinq ans la demande américaine et européenne (boom de la construction, consommation additionnelle basée sur les hypothèques immobilières, effets de richesse liés à la hausse des prix du patrimoine immobilier et des nouveaux produits financiers dérégulés) en contrepartie d'un endettement des ménages, des États et des banques (qui empruntent pour spéculer)⁷⁷. L'éclatement de la bulle a marqué le début d'un long et douloureux processus de désendettement au sein des pays de la triade.

LES ÉCONOMIES ÉMERGENTES MAIS NON CONVERGENTES

La reprimarisation des régions de l'Amérique latine, de la région MENA⁷⁸, de l'Afrique subsaharienne et de l'ex-URSS au cours des années 2000

La crise a mis en évidence les différentes trajectoires des économies émergentes et montré comment la conjoncture internationale des années 2000-2008 a affecté les stratégies de politique industrielle des États. Les économies d'Amérique latine

77 Cf. Jean-Christophe Defraigne, « Du démantèlement de l'intervention de l'État à la crise financière des subprime : mythe et réalité du modèle économique américain », *op. cit.*

78 MENA pour Middle East & North Africa, région du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord

et d'Asie orientale connaissent des évolutions différentes au cours des années 2000. Le Consensus de Washington qui s'était imposé à la fin des années 1980 en Amérique latine met en avant la réduction de l'intervention de l'État (donc moins de protectionnisme et de politique industrielle verticale). Il encourage le recentrage de ces économies vers leurs avantages comparatifs (produits agricoles et matières premières). L'accueil aux IDE des firmes multinationales est perçu comme le moyen privilégié de s'industrialiser et éventuellement de générer des plateformes d'exportations de produits manufacturés. Mais à la différence des tigres asiatiques et de la Chine, les États d'Amérique latine sont structurellement plus faibles et n'arrivent pas à imposer aux oligarchies locales de l'agrobusiness des grands travaux d'infrastructure (transport, énergie) et des programmes d'éducation technique nécessaires afin de générer d'importantes plateformes d'exportations de produits manufacturés. Les pays d'Amérique latine ne disposent pas des avantages comparatifs de l'Asie orientale pour compenser leur éloignement géographique des grands centres de consommation mondiaux de la triade dans leur volonté d'attirer des IDE. Seuls certains pays d'Amérique centrale (*maquiladoras*, marchandises assemblées ainsi que transformées, réparées ou élaborées à partir de composants importés, du Mexique et du Costa-Rica) et des Caraïbes géographiquement proches des États-Unis arrivent à générer d'importantes plateformes d'exportations essentiellement destinées au marché américain. Dans ce contexte où la politique industrielle en faveur de grandes firmes nationales reste limitée et où les IDE sont peu présents dans le secteur manufacturé (par rapport aux *utilities* et aux services financiers), le commerce extérieur de ces États est resté tourné vers les matières premières et les produits agricoles.

L'industrialisation, l'urbanisation et l'élévation du niveau de vie en Asie orientale au cours des années 1980-1990 a accru la demande régionale pour les matières premières et les produits agricoles. Cette situation a tiré à la hausse les prix de ces biens. Pour des pays où l'industrie est traditionnellement faible dans le commerce extérieur (Amérique latine, MENA, Afrique subsaharienne émergente), cette hausse permet de générer une forte croissance des revenus des exportations. De ce fait, en comparaison avec la situation des déficits commerciaux et de la crise de la dette des années 1980, la nécessité de diversifier la structure de leur commerce extérieur en générant des capacités d'exportations industrielles devient moins prioritaire pour les gouvernements des pays exportateurs de matières premières et de biens agricoles. Dans ces pays, et particulièrement en Amérique latine, les lobbies des producteurs agricoles et de matières premières se renforcent et marginalisent les défenseurs des politiques industrielles actives⁷⁹. Alors que certains pays continuent de voir le poids de l'industrie monter dans leurs exportations (Asie orientale, Turquie, Europe orientale, Mexique et certaines économies d'Amérique centrale), les autres pays en voie

79 Cf. Jean-Christophe Defraigne, « Is a Strengthening South-South Regional Integration Possible? The Case of Mercosur and Latin America », *Fédéralisme Régionalisme*, 2016, à paraître.

de développement (reste de l'Amérique Latine, MENA, Afrique subsaharienne) se cantonnent dans leurs avantages comparatifs traditionnels. De nombreux gouvernements d'Amérique latine (Chili, Pérou, Colombie, Amérique centrale), de la MENA (Maroc, Jordanie) ou d'Afrique (Bénin) s'engagent dans des accords de libre-échange avec les économies de la triade qui restreignent fortement leurs capacités à mener des politiques industrielles à l'instar des expériences japonaises, coréennes ou chinoises. Même les gouvernements qui sont élus sur des plateformes politiques hostiles au Consensus de Washington et au néolibéralisme (le Parti des travailleurs de Lula, Chávez, Morales, Correa, le gouvernement russe ou le gouvernement algérien) n'arrivent pas à modifier cette tendance lourde de croissance des produits primaires dans les exportations, ce que certains auteurs nomment « reprimarisation » pour insister sur le phénomène de désindustrialisation relative.

On assiste au cours des années 2000 à une nouvelle division du travail entre l'Asie orientale qui renforce son rôle d'atelier du monde pendant que les autres régions en voie de développement deviennent des fournisseurs de matières premières et de produits agricoles pour lui permettre de poursuivre son industrialisation et son urbanisation. Apparaît une montée de puissance des produits manufacturés asiatiques en Amérique latine, dans la région MENA ou en Afrique et l'Asie orientale devient une des premières destinations des exportations de ces régions, devançant parfois les États-Unis ou l'Europe. L'explosion de ce commerce « Sud-Sud » au cours des années 2000 a de profondes implications pour les trois grandes régions commerçant avec l'Asie orientale.

Ce phénomène entraîne une désindustrialisation relative (au commerce et au PIB) dans ces régions. Comme les exportations des pays d'Asie orientale, Chine en tête, sont des produits moyen de gamme et bas de gamme, ils sont encore plus en concurrence avec les industries dans l'enfance des pays en développement que ne le sont des produits haut de gamme en provenance des États-Unis, du Japon ou de l'Europe occidentale (ou des multinationales de cette triade). La relative faiblesse du secteur industriel engendre dans ces régions des problèmes économiques et sociaux structurels. Premièrement, la crise a mis en évidence les problèmes traditionnels d'un commerce peu diversifié centré sur les produits primaires avec des chocs macro-économiques plus importants en cas de récession globale. Deuxièmement, le secteur manufacturier connaît des gains de productivité plus importants que le secteur primaire et il génère un plus grand potentiel de progrès technologique, et donc de capacité de diversification de l'économie. Cela signifie également une plus grande capacité d'accroître les salaires et donc la consommation intérieure sans endettement extérieur. Troisièmement, l'absence de secteur industriel dans des pays en voie de développement ne permet pas d'absorber l'excès de main- d'œuvre rurale, forçant une partie de la population à accepter des emplois précaires et très mal payés dans

l'économie informelle ou à émigrer. Le secteur informel ne génère pas de croissance de salaire (ce qui est dû aux très faibles gains de productivité) et de commande de machines-outils et ne stimule donc pas le marché intérieur. L'émigration est une option qui dépend de la conjoncture internationale. Depuis la crise de 2008, la brusque élévation du chômage et la baisse des salaires non qualifiés engendre une hostilité politique croissante à l'ouverture de l'immigration et une montée des partis ou politiciens xénophobes dans les pays les plus industrialisés (UK Independence Party, FN, *Tea Party* et Trump ou encore *Alternative für Deutschland*). La possibilité d'une montée en puissance du chômage est un problème majeur pour la région MENA, l'Afrique subsaharienne, l'Amérique du Sud ou l'Asie du Sud.

L'exception est-asiatique et ses défis pour développer une croissance soutenable

Les pays industrialisés d'Asie orientale semblent mieux tenir le choc de la crise globale de 2008 du fait de leur plus grande diversification et de la dynamique des marchés intérieurs de la région et particulièrement de la Chine. Bien que la croissance chinoise soit principalement tirée par les investissements, elle est dans une moindre mais quand même importante mesure dépendante des exportations. La stagnation de nombreux débouchés externes (États-Unis, Europe, Japon, Brésil, Russie) a fini par peser sur la croissance est-asiatique. D'autres facteurs internes propres à l'économie chinoise pèsent également comme l'épuisement de la réserve de main-d'œuvre disponible et le dépassement du point de Lewis (le seuil où la réserve de surplus de main-d'œuvre sous-utilisée dans les campagnes est épuisée du fait de l'exode rural vers les zones urbaines industrialisées) et des problèmes de surcapacités de production qui affectent la rentabilité des firmes et réduisent les possibilités de poursuivre sur des niveaux d'investissement aussi élevés⁸⁰. La Chine a enregistré un ralentissement de la croissance de son PIB entre 2011 et 2015, passant d'un taux annuel de 12% à 6%⁸¹. Toutefois la région d'Asie orientale continue de bénéficier de la croissance la plus rapide et bien que ces économies asiatiques soient plus ouvertes que les économies de l'UE ou des États-Unis, elles commercent de plus en plus entre elles ce qui leur permet d'être moins affectées par le ralentissement des économies de la triade qu'elles ne l'auraient été il y a vingt ans.

De plus, la Chine et plusieurs de ses voisins ont des possibilités d'accroître fortement la consommation intérieure du fait de leurs balances commerciales positives et de leurs réserves accumulées. Cela exigerait cependant un accroissement de la

80 Cf. Michel Aglietta, Bai Guo, *La Voie chinoise : Capitalisme et empire*, Paris, Odile Jacob Économie, 2012 ; Daniel Lynch, *China's Futures*, Stanford, Stanford University Press, 2015.

81 *World Bank Data 2016*, <data.worldbank.org/> [1^{er} avril 2016].

part du revenu disponible des ménages dans le PIB qui reste très bas par rapport aux autres régions du monde. Ce qui suppose d'importantes réformes du marché du travail (renforcement de la législation sociale et de son application, sécurité sociale, accroissement du salaire minimum, autorisation d'organisations syndicales autonomes par rapport au gouvernement) et de la fiscalité en vue de financer une sécurité sociale plus développée pour garantir l'accès aux pensions, aux soins de santé et à l'éducation. L'épargne de précaution des ménages pourrait s'en trouver réduite et la consommation accrue, relançant ainsi la demande du marché intérieur. Ces réformes sont discutées en Chine depuis plus de dix ans (le concept de société harmonieuse ayant été forgé sous la présidence de Hu Jintao) mais avec un succès très limité jusqu'ici.

Un autre frein potentiel à la croissance de la Chine, et dans une moindre mesure de certains de ses voisins, est le degré extrême de pollution dont les conséquences (notamment l'accroissement des soins de santé liés à la pollution de l'air et de l'eau) coûteraient entre 3% et 10% de croissance du PIB à la Chine selon différentes estimations⁸². À ces problèmes il faut ajouter le ralentissement démographique avec le vieillissement de la population initié par la Chine en 2015. La croissance du facteur travail a cessé d'être un moteur de la croissance en général. Il faut aussi prendre en compte les problèmes de surcapacités de production des firmes chinoises qui détournent des capitaux de la sphère productive vers des actions financières spéculatives avec donc le risque d'éclatement de bulles immobilière et financière (le *shadow banking* s'étant aussi développé au sein des institutions financières chinoise et accéléré depuis la crise)⁸³. L'industrie de l'Asie orientale possède donc d'importants atouts mais doit aussi faire face à d'importants défis qui pourraient amener l'économie chinoise et ses voisines à dérailler.

L'économie indienne est moins connectée à l'Asie orientale et plus centrée sur les services que sur la manufacture mais elle enregistre une croissance rapide grâce à son marché intérieur. Son potentiel d'industrialisation est encore important et elle dispose d'importantes réserves de main-d'œuvre sous-utilisées dans les zones rurales qui dominent encore le pays. Ces éléments pourraient faire de l'Inde un futur géant industriel susceptible de connaître une croissance à la chinoise. Il existe cependant en Inde d'importants obstacles à surmonter en matière de capital humain (taux d'analphabétisme bien plus élevé qu'en Asie orientale et problèmes de discrimination liés au système des castes et au statut des femmes) ; de même pour les infrastructures de transport et d'énergie et la fragmentation politique du pays. Le pays reste malgré son potentiel démographique un pays pauvre avec 1 600 dollars/an par habi-

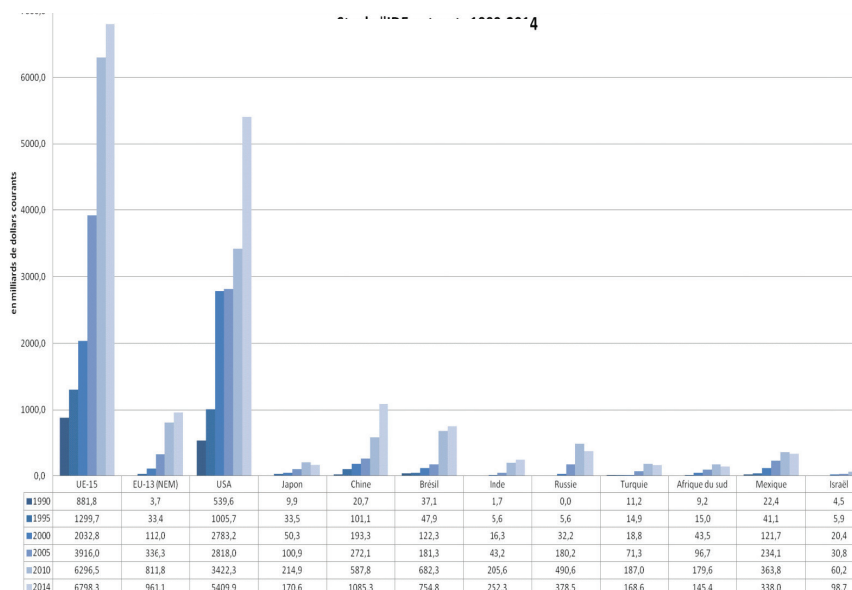
82 Cf. Daniel Lynch, *China's Futures*, op. cit. ; Barry Naughton, *The Chinese Economy : Transition and Growth*, Cambridge Mass., MIT Press, 2007 ; Françoise Lemoine, *L'économie de la Chine*, Paris, La Découverte, 2006.

83 Cf. Daniel Lynch, *China's Futures*, op. cit. ; Mylène Gaulard, *Karl Marx à Pékin*, Paris, Demopolis, 2014.

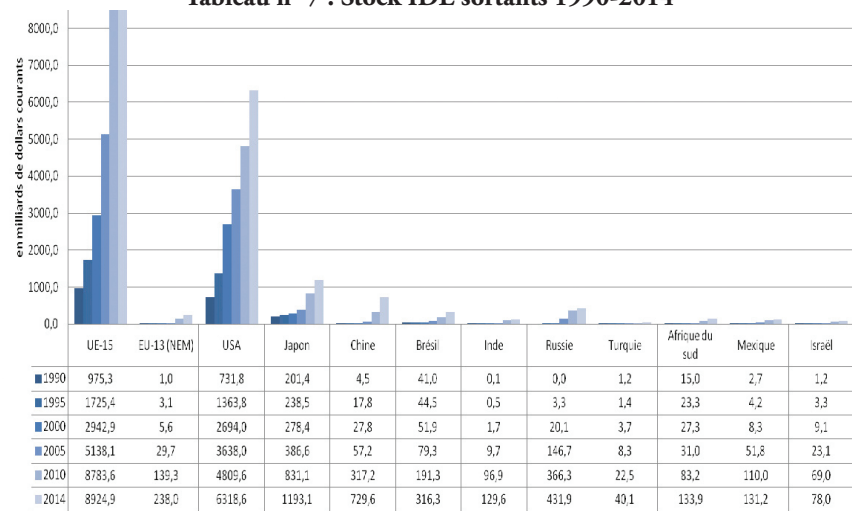
tant (contre près de 38 000 pour la France et plus de 8 000 pour la Chine), soit à la 139^e place mondiale en termes de PIB par habitant (Banque mondiale 2015). Avec 2 051 milliards de dollar, son PIB n'atteint qu'un cinquième de celui de la Chine et un neuvième de celui de l'Union européenne, soit moins de 3% de l'économie mondiale. C'est donc une puissance potentielle à long terme mais dont le poids n'est pas encore déterminant pour l'économie mondiale et même pour l'économie de l'Asie dans les toutes prochaines années.

Les laissés-pour-compte

Il faut encore mentionner le cas des pays qui n'arrivent pas à pénétrer de manière significative les réseaux internationaux de production et dont l'industrialisation est encore balbutiante ou négligeable. Ces pays ne disposent pas des avantages nécessaires à l'attraction des IDE et leur États ne disposent pas des ressources financières et du capital humain pour poursuivre des politiques industrielles. Ces États sont généralement dans une situation géographique périphérique par rapport aux grands centres de l'économie mondiale, ils n'ont pas les infrastructures de transport et d'énergie suffisantes pour accueillir des plateformes d'exportation de produits industriels. Le niveau de formation technique y est faible. La très faible diversification de leurs produits d'exportation les rend vulnérables aux fluctuations du marché mondial et les confronte de manière récurrente à des chocs macroéconomiques qui se poursuivent pendant plusieurs années. En plus de ces carences sur le plan économique, l'instabilité politique continue de ces régions sous-développées n'a pas permis le développement d'États forts et disposant d'une robuste légitimité. Les détériorations de la situation économiques entraînent régulièrement des conflits armés locaux ou régionaux. On retrouve dans cette catégorie la plupart des Pays Moins Avancés (PMA pour reprendre la nomenclature de l'ONU), essentiellement des pays d'Afrique subsaharienne, d'Asie centrale et d'Asie du Sud. Ceux-là sont largement exclus du phénomène de la reconfiguration industrielle globale bien qu'il existe quelques cas potentiellement porteurs comme la Cambodge ou l'Éthiopie qui débutent des plateformes d'exportation de produits de l'industrie légère (textile et chaussure) mais dont la résilience reste à démontrer.

Tableau n° 6 : Stock IDE entrants 1990-2014

Source : Banque Mondiale, 2016

Tableau n° 7 : Stock IDE sortants 1990-2014

Source : Banque Mondiale, 2016

QUELLES PERSPECTIVES POUR L'ÉCONOMIE MONDIALE ?

La réaction des gouvernements à l'éclatement de la crise a été d'éviter une panique bancaire et de limiter le *credit crunch* en évitant les erreurs de politique monétaire consécutives à la crise de 1929. Les banques centrales ont inondé le secteur bancaire de liquidité. Elles sont sorties de leurs rôles traditionnels en reprenant directement des effets commerciaux des firmes ou en rachetant des titres de dettes publiques pour assurer que les liquidités arrivent aux entreprises et aux États. Les bilans des banques centrales dans le monde ont connu un développement sans précédent depuis 1945. À la différence de 1929, les banques ont réussi dans leur grande majorité à se maintenir jusqu'ici. Elles ont également réussi à empêcher les États d'imposer des régulations similaires à celles adoptées par de nombreux gouvernements au cours des années 1930-1940. Les liquidités fournies par les banques centrales aux banques privées ne sont donc pas transformées automatiquement en prêts aux agents économiques, notamment aux entreprises et aux ménages mais peuvent être utilisées pour prêter à des États ou pour spéculer sur des marchés immobiliers, financiers et matières premières. Les risques de faillites bancaires et de défauts souverains qui entraîneraient une deuxième crise financière est une option envisagée par plusieurs analystes. Depuis 2008, l'économie mondiale est gavée de liquidité et les mouvements des capitaux sont caractérisés par une importante volatilité mais avec un faible niveau d'investissement productif. Les processus de désendettement à travers le monde engendrent une insuffisance de la demande qui limite les investissements publics et privés.

D'autre part, l'industrialisation à grande échelle qui suit la deuxième révolution industrielle a eu un impact exceptionnel au niveau de la croissance économique mondiale. En termes de gains de productivité, la période qui s'étend du dernier quart du XIX^e siècle à la fin de la Seconde Guerre mondiale est celle qui a généré les gains de productivité les plus importants de l'histoire économique américaine. Selon des calculs récents, la révolution ICT liée au développement d'Internet et d'autres nouvelles technologies (nanotechnologies, biotechnologies ou imprimante 3D) aurait eu un impact beaucoup plus limité qui serait d'ailleurs principalement absorbé depuis les années 2000⁸⁴. Ce ralentissement des gains de productivité liés au progrès technologique afférents au progrès technologique combiné au vieillissement démographique et au désendettement sont des facteurs structurels qui pèsent lourdement sur les perspectives de croissance de moyen et de long terme des économies les plus développées.

Les économies en développement ont également bénéficié de ces gains de productivité à partir des années 1960 pour les tigres asiatiques et des années 1980-1990

84 Cf. Robert Gordon, *The Rise and Fall of American Growth: The U.S. Standard of Living since the Civil War*, Princeton, Princeton University Press, 2014.

pour les autres économies grâce à l'internationalisation des processus de production des multinationales et à la création des réseaux internationaux de production. L'Asie orientale, l'Europe de l'Est et une partie importante de l'Amérique latine ont déjà engrangé une bonne partie de ces gains de productivité. Ces régions connaissent elles aussi un ralentissement démographique.

Cette configuration limite fortement les perspectives de croissance. L'économie mondiale est-elle entrée dans une phase de « stagnation séculaire » et d'arrêt de la croissance comme le suggèrent plusieurs économistes ?⁸⁵ Les sources de croissance à court et moyen terme paraissent très limitées.

Premièrement, on peut envisager le scénario d'une plus grande insertion des économies encore peu industrialisées, les PMA pour l'essentiel situés en Afrique subsaharienne et en Asie du Sud) et certains pays de la région MENA au sein des réseaux internationaux de production. Certaines analyses voient dans l'Afrique le futur espace des prochaines économies émergentes. Toutefois, les contradictions en matière de développement et de stabilité politique constituent d'énormes obstacles à les transformer en plateformes de production de biens manufacturés hormis quelques exceptions qui sont encore trop marginales que pour peser sur la croissance mondiale.

Il faut encore envisager la possibilité de chocs exogènes technologiques favorables à la croissance, de vagues d'innovation schumpetériennes comme le chemin de fer entre 1830 et 1870 ou la seconde révolution industrielle. Le développement de l'Internet et des ICT ne semble pas avoir eu malgré des transformations importantes un impact comparable sur l'économie mondiale à ceux des innovations du XX^e siècle. Les nouveaux secteurs des nanotechnologies et biotechnologies (matériaux spéciaux, microchirurgie, organes de substitution) paraissent porteurs mais la période de temps entre le développement des premières expériences ou des premiers prototypes et le passage à la production de masse affectant la croissance mondiale peut être une longue maturation de plusieurs décennies (comme pour la machine à vapeur jadis même si les capacités de R&D appliquées sont incomparablement plus importantes aujourd'hui). On peut également penser à la fusion nucléaire susceptible d'engendrer un renouvellement de tout le parc énergétique mondial mais il s'agit à ce stade encore d'une hypothèse et les scientifiques du nucléaire pensent que si ce type de production énergétique s'avère praticable, il faudrait encore plusieurs décennies avant de la développer. De telles vagues d'innovations technologiques ne peuvent donc être exclues *a priori* mais elles sont imprévisibles et ne semblent pas constituer une importante source de croissance pour l'économie mondiale dans la décennie à venir.

85 Ibid. ; Larry Summers, « The Age of Secular Stagnation : What It Is and What to Do About It », *Foreign Affairs*, vol. 95, mars-avril 2016 ; Patrick Artus, Marie-Paule Virard, *Croissance zéro*, Paris, Fayard, 2015.

L'économie mondiale traverse depuis près d'une décennie une crise d'une gravité sans précédent depuis celle de 1929 et ne semble pas en voie de trouver de nouveaux moteurs de croissance à court terme. Si certains peuvent considérer qu'une croissance zéro est viable, voire souhaitable sur le plan environnemental, cette vision optimiste néglige une difficulté majeure. Le système économique capitaliste est basé sur la maximisation du profit et se pose sans cesse la question de faire fructifier les nouveaux capitaux accumulés. Une croissance nulle attisera nécessairement la concurrence entre les entreprises. Celles-ci demanderont l'aide de leur État et on constate des regains de politiques industrielles au sein de la plupart des grandes économies depuis la crise de 2008. Cette concurrence pourrait se traduire au niveau des États par des politiques commerciales et monétaires plus agressives qui, à terme, auraient des conséquences sur les plans géopolitique et militaire. On pourrait se retrouver une situation qui aurait de nombreuses analogies avec celle que le monde a connu lors des décennies qui ont précédé la Première Guerre mondiale⁸⁶. Sur le plan social, le ralentissement des gains de productivité ne peut qu'attiser les conflits sociaux autour de la création plus réduite de valeur. Ce que certains nommaient le compromis fordiste semble aujourd'hui un lointain passé avec la montée en puissance des inégalités sociales et des *working poors*. Les conséquences sociales et politiques de ces évolutions ont déjà commencé à se manifester, notamment à travers la montée de partis d'extrême droite xénophobes et hostiles aux élites politiques traditionnelles, mais de manière encore plus grave par la pénétration durable de courants irrationnels et réactionnaires au sein des populations frappées par la crise. Nul ne peut oublier que le progrès économique et technologique n'est pas incompatible avec la barbarie comme l'a démontré le nazisme. Surmonter ces contradictions économiques constitue un défi formidable pour le futur de l'humanité.

86 Cf. Jean-Christophe Defraigne, « Is China on the Verge of a Weltpolitik ? A Comparison of the Current Shift in the Balance of Power Between China and the West and the Shift Between Great Britain and Wilhelmine Germany », in Bart Dessein (éd.), *Interpreting China as a Regional and Global Power : Nationalism and Historical Consciousness in World Politics*, Londres, Palgrave Macmillan, 2014.