

TRIMESTRIEL : AVRIL/MAI/JUIN 2025 - 6€

Belgique-België
P.P. Bruxelles 1
1/1770
P601044
Envoi
non prioritaire
à taxe réduite

GRESEA ÉCHOS N. 122

GRESEA ÉCHOS

Revue trimestrielle du Groupe de **RE**cherche pour une **Stratégie É**conomique **Al**ternative

EUROPE NOUVELLE DONNE, VIEILLES IMPASSES



Gresea Échos N°122
Trimestriel : Avril/Mai/Juin 2025

Photo couverture

©Wildpixel via Canva.com
ISSN: 1377-7718

Editeur responsable

Bruno Bauraind, c/o GRESEA

Comité de rédaction

Bruno Bauraind, Sebastian Franco,
Romain Gelin, Natalia Hirtz, Cédric Leterme.

Maquette

Giorgio Grasso

Mise en page

Nathalie Van Verre

Relecture

Anne-Lise Maréchal
Nathalie Van Verre
Fabrice Renière

Réalisé avec le soutien de la Fédération Wallonie-Bruxelles

Le Gresea Échos est désormais accessible en version numérique gratuite, en parallèle de la version papier payante. Nous désirons ainsi démocratiser l'accès à nos travaux.

ABONNEZ-VOUS

L'abonnement papier reste d'actualité et son tarif inchangé. Nous avons toutefois plus que jamais besoin de votre soutien. Parce que s'abonner au Gresea Échos dépasse le simple acte d'achat, nous vous proposons à présent d'opter pour l'abonnement de soutien. Nous comptons sur votre fidélité, essentielle non seulement à la survie de notre revue, mais aussi et surtout à la diffusion de voix qui défendent une vision démocratique de l'économie. Si vous pensez qu'une lecture alternative au modèle économique dominant est essentielle et que vous souhaitez participer à pérenniser notre travail d'éducation et de recherche, ABONNEZ-VOUS.



<https://gresea.be/S-abonner-au-Gresea-Echos>

GRESEA Asbl

Groupe de Recherche pour une
Stratégie économique Alternative
Rue Royale 11, B-1000 Bruxelles
Tél. +32(0)22197076
Email: info@gresea.be
Site: www.gresea.be
N°Entreprise: 0420-806-883

Disponible dans les librairies

Météores

207 rue Blaes, 1000 Bruxelles

Tropismes

Galerie des Princes 11, 1000 Bruxelles

Presses Universitaires de Bruxelles

Avenue Paul Héger 42, 1000 Bruxelles

Ozfair

Rue Jean Volders 9, 1060 Bruxelles

La boutique du DK

Rue de Danemark, 70b, 1060 Bruxelles

La vieille Chéchette

Rue du Monténégro 2-6, 1060 Bruxelles

Victor, Marguerite et Cie

Rue de Savoie, 1060 Bruxelles

Herbes Folles

Rue Saint-Guidon 30, 1070 Bruxelles

Press&Café

Avenue Albert 2, 1190 Bruxelles

Par Chemins

Rue Berthelot 116, 1190 Forest

Quartier Libre

Chaussée d'Alsenberg 374, 1180 Bruxelles

À Livre Ouvert

Rue Saint-Lambert 116, 1200 Bruxelles

Coopérative Bees coop

Rue Van Hove 19, 1030 Bruxelles

SchaerBook

Av. Léon Mahillon 91, 1030 Schaerbeek

Brin d'acier

Rue Josaphat 269, 1030 Schaerbeek

Färm Meiser

Av. Rogier 383, 1030 Schaerbeek

Toute la Presse

Avenue de Tervueren 14, 1040 Bruxelles

Candide

Place G. Brugmann, 1-2, 1050 Bruxelles

Pax

Place Cockerill 4, 4000 Liège

Livre aux trésors

Place Xavier-Neujean 27A, 4000 Liège

Le temps des cerises

Rue du Laveu 20, 4000 Liège

Papyrus

Rue Bas de la Place 16, 5000 Namur

Point-Virgule

Rue Lelièvre 1, 5000 Namur

Presse, papier, ciseaux

Avenue des Combattants 10, 5000 Namur



TARIFS

6 euros-3 euros/numéro

ABONNEMENTS ANNUELS

- **Standard** : 18 euros/4 numéros
- **Étudiant/Social** : 8 euros/4 numéros
- **De soutien** : 40€ (papier et numérique)
- **Numérique** : gratuit

IBAN: BE08-0682-4646-5913

BIC (swift): GKCCBEBB

Communication : Abonnement Gresea échos

Jean-Christophe Defraigne
UCLouvain

Draghi Blues, ou l'éternel retour de la politique industrielle européenne

Les rapports Draghi et Letta, ainsi que le nouveau livre blanc sur la défense européenne, ont poussé de nombreux commentateurs à évoquer un retour en force de la politique industrielle européenne.

Mais qu'en est-il en réalité, au-delà des fantasmes euro-enthousiastes et euro-nationalistes ? Pour évaluer les chances d'une souveraineté technologique et militaire européenne face aux concurrents américains et chinois, il faut replacer les récentes initiatives de la Commission dans l'histoire des échecs successifs des institutions européennes visant à combler l'écart technologique entre l'UE et les États-Unis.

Draghi Blues, ou l'éternel retour de la politique industrielle européenne

Jean-Christophe Defraigne, *UCLouvain*

Dès les premières ébauches du projet d'intégration européenne, on retrouve l'origine d'une réaction d'hommes politiques et de technocrates face à la menace que représentent les grandes firmes américaines, plus avancées sur le plan technologique. De la famille Krupp au président du Conseil Aristide Briand, en passant par le diplomate austro-hongrois Coudenhove-Kalergy, auteur du manifeste paneuropéen, ceux qui ébauchent des projets de coopération européenne constatent la supériorité technologique des grandes firmes américaines une fois la production à grande échelle standardisée fordiste mise en place.

Fragmentation historiquement problématique des économies européennes face à la concurrence américaine

Pour faire face à ce problème de défaillance des économies d'échelle, certains analystes et politiciens mettent en avant la nécessité de construire un marché intégré européen en supprimant les tarifs et en harmonisant les barrières techniques. Ainsi, dans le mémorandum sur l'organisation d'un régime d'union fédérale européenne élaboré en 1929 par le président du Conseil de la République française Briand dans le cadre de la Société des Nations (SDN), on peut lire : « L'établissement d'un marché commun pour l'élévation au maximum du niveau de bien-être humain sur l'ensemble des territoires de la communauté européenne (...). Une telle orientation générale permettrait de mettre en place rapidement une organisation rationnelle de la production et des échanges européens, grâce à une libération progressive et à une simplification méthodique de la circulation des marchandises, des capitaux et des personnes, sous réserve des besoins de la défense nationale dans chaque État. »¹

Mais dès ses premières ébauches, certains analystes identifient des groupes d'intérêts économiques hostiles à ce projet de construction européenne. En effet, les barrières tarifaires et techniques des États

ont le plus souvent été érigées à l'instigation de la grande bourgeoisie nationale afin de protéger ses entreprises de la concurrence internationale. Les grandes entreprises mènent un lobbying constant auprès de leur appareil d'État, favorisé par les liens sociaux et familiaux entre les hauts fonctionnaires, les mécanismes de pantouflage et les « portes tournantes »¹ entre le monde politique, les hauts fonctionnaires et les dirigeants du secteur privé.

C'est bien là l'obstacle majeur à la construction économique européenne, bien au-delà des courants d'opinion nationaliste au sein d'une partie des populations des États européens. Certains secteurs industriels nationaux se sentent incapables de faire face à la concurrence de leurs homologues européens et internationaux et ont besoin du soutien de leur appareil d'État pour les aider à travers des subventions et des accès privilégiés aux marchés publics nationaux, mais aussi pour les protéger par des quotas et des barrières tarifaires et techniques. Tout au long de l'histoire de l'Union européenne, les bourgeoisies nationales ont cédé des compétences à des institutions supranationales européennes au compte-goutte et à reculons, uniquement lorsqu'elles estimaient que leur survie était menacée par un péril extérieur plus grand que la concurrence intraeuropéenne.

La crise des années 1930 met fin aux projets d'intégration européenne de la SDN et, partout dans le monde, les industries nationales européennes, américaines et japonaises se réfugient derrière des mesures protectionnistes, de contrôle des capitaux et de soutien financier de leur appareil d'État. Les politiques commerciales et monétaires plus agressives se traduisent par un renforcement de la concurrence internationale qui débouche sur un deuxième conflit mondial engendré par la lutte pour

l'accès à de nouveaux marchés pour les économies allemande, japonaise et italienne, dont les empires coloniaux sont insuffisants pour satisfaire les capacités industrielles. Soutenu par la grande industrie allemande, l'État nazi tentera d'imposer une intégration économique du continent européen sous son hégémonie, mais cette tentative impérialiste meurtrière, qui fera des dizaines de millions de morts, sera contrée par les autres grandes puissances.

Contrairement à la version officielle de l'histoire de la construction européenne que l'on peut trouver au musée de l'Europe ou sur les sites des institutions de l'UE, la fin de la guerre ne se traduit pas par une réconciliation qui débouche sur la construction européenne. Entre 1945 et 1948, on assiste à un retour du protectionnisme et à des tentatives de la France de désintégrer l'Allemagne, de la désindustrialiser et de l'exclure des marchés européens occidentaux². C'est le règne du néomercantilisme, qui fragmente davantage l'espace économique de l'Europe occidentale et réduit encore le commerce intraeuropéen entre 1945 et 1949.

Indispensable impulsion américaine à l'intégration européenne

L'historiographie moderne a clairement mis en évidence que c'est dans le contexte de la guerre froide, du risque de soulèvements communistes en Europe et sous la pression de l'administration américaine que les partisans de l'intégration européenne, notamment Jean Monnet, ont pu poser les premiers jalons de la construction européenne, comme la Communauté européenne du charbon et de l'acier (CECA) et sa Haute Autorité (la première institution supranationale économique européenne), ainsi que l'Union européenne des paiements, qui ont mené au

1. A. Briand, *Discours devant l'assemblée générale de la Société des Nations*, Genève, 5 septembre 1929, Acte de la dixième session ordinaire de l'Assemblée, sixième séance plénière, jeudi 5 septembre 1929, Société des Nations, Genève. [En ligne].

1. Cette expression désigne les aller-retours de personnalités entre le secteur privé et les institutions européennes. Elle est une explication de l'emprise du secteur privé sur le processus décisionnel européen. .

2. M.-L. Djelic, *Exporting the American model: the postwar transformation of European business*, Oxford : Oxford University Press, 1998.

traité de Rome et à la création de la Communauté économique européenne (CEE)¹.

Pour Washington, l'intégration européenne est un moyen de contenir l'expansion communiste en Europe, car elle facilite la reconstruction du continent et l'adoption des techniques de production fordiste, qui pourraient relever la productivité industrielle et les salaires des ouvriers européens. La hausse du niveau de vie de la population ouvrière ainsi obtenue se traduirait par l'adoption de l'American way of life, la société de consommation, et le rejet de la perspective révolutionnaire communiste². Washington dispose de leviers financiers considérables grâce au Plan Marshall, au contrôle de la Banque mondiale et de l'Union européenne de paiements, mais également de leviers politiques avec l'OTAN qui prend position en faveur de l'intégration européenne et la CIA qui soutient financièrement le Mouvement européen et d'autres politiciens pro-européens³. Jean Monnet, cheville ouvrière de la mise en place de la CECA avec son ministre de tutelle Schuman, bénéficie de liens privilégiés avec de hauts décideurs américains, qu'il a noués pendant son long séjour aux États-Unis⁴. Cette pression extérieure du gouvernement américain et la menace communiste s'avèrent décisives pour dépasser le protectionnisme national des États membres.

Dès les années 1960, les États membres reprennent toutefois leurs prérogatives aux institutions

supranationales et violent les règles européennes pour protéger leurs champions industriels nationaux de la concurrence étrangère, mais aussi intra-européenne. La CEE n'est parvenue qu'à construire un marché commun très imparfaitement intégré, qui permettait quelques économies d'échelle, mais qui restait beaucoup moins efficace que le marché intérieur américain. Les économies d'échelle dont bénéficient les firmes américaines dans les années 1960 continuent de leur donner un avantage décisif dans plusieurs secteurs clés, notamment l'informatique (domination d'IBM), et la pénétration du marché commun par les multinationales américaines continue d'inquiéter des intellectuels et des économistes européens. En 1972, la Commission produit le rapport Colonna qui se positionne en faveur de la création de champions européens pour mieux résister à la concurrence américaine, mais il reste lettre morte en raison de l'opposition des gouvernements des États membres, notamment de la France⁵.

Crise et intégration par le marché

La crise économique capitaliste qui se développe à partir des années 1970 induit un fort ralentissement de la croissance économique de la CEE, on parle alors de « stagflation » et d'« eurosclérose », tandis que le secteur européen de l'acier connaît une sérieuse crise de surproduction. À cette conjoncture morose s'ajoute une concurrence

asiatique qui menace l'industrie européenne du textile, de l'acier, de l'automobile et de l'électronique.

Cette crise met en évidence la nécessité d'une restructuration industrielle des économies européennes, ce qui donne lieu à une deuxième phase d'accélération de l'intégration européenne dans les années 1980-1990, marquée par la mise en place du marché unique en 1992 et l'Union économique et monétaire en 1999. L'intégration de l'espace économique européen est alors la principale politique industrielle. Il s'agit de transformer le marché commun de la CEE en marché unique, qui assure les quatre libertés de circulation (biens, services, capital, travail), de façon à laisser le marché opérer une sélection par la concurrence des firmes européennes les plus performantes. Les petites entreprises, incapables de bénéficier des économies d'échelle et de réaliser les investissements nécessaires à la robotisation ainsi qu'aux frais accrus de R&D, seraient éliminées ou absorbées par les plus grandes. Dans ce nouveau marché unique européen où de nombreuses barrières nationales seraient éliminées, les petites entreprises ne pourraient plus constituer un obstacle à la concurrence. À l'origine de cette stratégie, on trouve une association entre, d'une part, la Commission, notamment la direction générale de l'industrie et le commissaire Davignon, et, d'autre part, la présidence Delors, ainsi que les grandes multinationales, y compris non européennes (telle qu'IBM), opérant au sein de la CEE et souhaitant se débarrasser d'obstacles entravant leur gestion européenne de la production et de la distribution.

À l'initiative de la Commission et des patrons des champions néerlandais Philips et suédois Volvo, des multinationales vont s'allier pour créer la Table ronde des industriels européens (European Roundtable of Industrialists), qui compte jusqu'à

45 grandes entreprises¹. Il s'agit donc d'une association des plus grandes entreprises des États membres les plus développés, qui devient un puissant lobby soutenant la Commission dans son projet de marché unique, afin d'éliminer leurs plus petits concurrents. Comme prévu, la création de ce marché unique se traduit, dans les années 1985-2001, par une vague de fusions et acquisitions sans précédent dans l'histoire européenne. Dans ce processus de concentration du capital, les petits champions nationaux, particulièrement ceux des petits États membres, sont absorbés par les géants de leur secteur. On assiste à un renforcement des capacités de contrôle des capitaux par les multinationales issues des grands États membres, notamment de l'Allemagne, de la France et du Royaume-Uni.

Entre les années 1980 et 2000, la stratégie industrielle européenne est libérale. En intégrant mieux le marché européen, la concurrence devrait s'intensifier et engendrer une rationalisation des capacités de production ainsi qu'une sélection des firmes européennes plus efficaces et capables de mieux résister à la concurrence internationale. On y rejette la vision plus étatique d'une politique industrielle verticale, à l'image de Monnet ou du rapport Colonna. On met en avant la prééminence de la politique de la concurrence sur la politique industrielle, dans un esprit néo-brandeisien². Cette vision est notamment partagée et imposée par des gouvernements anglais (Thatcher, Major et Blair) qui pensent que leurs champions des services (notamment les services financiers de la City) s'imposeront sur le marché unique, et par des gouvernements allemands (Kohl, Schröder, Merkel) qui soutiennent l'expansion européenne de leurs champions industriels. Il ne faut plus que les États membres protègent leurs petits champions nationaux par des subventions et des barrières techniques et laissent les plus

1. J-C. Defraigne and P. Nouveau, *Introduction à l'économie européenne*, 3e édition, Louvain-la-Neuve : De Boeck, Ouvertures économiques, 2022 ; G. Bossuat, (dir.), *Jean Monnet Banquier*, Comité pour l'Histoire économique et financière de la France, Paris, 2014. À ce propos, lire aussi l'article de Juan Lovera dans ce même numéro.

2. M. Hogan, *The Marshall Plan: America, Britain and the Reconstruction of Europe, 1947– 1952*, Cambridge : Cambridge University Press, 1989.

3. J-C Defraigne, *A Marxian analysis of the European construction – Origins*, in de Nanteuil, Matthieu & Fjeld, Anders (Ed) *Marx and Europe : Beyond Stereotypes, Below Utopias, Philosophy and Politics - Critical Explorations* (PPCE, volume 30) Springer 2024.

4. On peut notamment citer John McCloy, président la Banque Mondiale jusqu'en 1949 et ensuite Haut-Commissaire à la Haute Commission Alliée en Allemagne jusqu'en 1952, deux postes clefs pendant la période de la reconstruction de l'Europe et ensuite John Foster et Allan Dulles qui deviendront respectivement secrétaire d'État sous Eisenhower et directeur de la CIA (Bossuat 2014, Defraigne & Nouveau 2022).

5. G. Owen, « Industrial Policy in Europe Since The Second World War: What Has Been Learnt? », *ECIPE Occasional Paper*, n°1, 2012.

1. D. Dinan, *Ever Closer Union : An introduction to European integration*, Palgrave Mc Millan, 2005.

2. En référence à Louis Brandeis, juge à la Cour suprême des États-Unis au début du 20e siècle et célèbre pour sa critique des monopoles économiques.

compétitifs s'imposer. Pour cela, on met en avant la politique de concurrence européenne et la lutte contre les distorsions de concurrence pour limiter les capacités. Ainsi, le constructeur automobile allemand VW prend le contrôle du constructeur automobile espagnol Seat, du constructeur automobile italien Bugatti et du constructeur automobile tchèque Skoda.

C'est dans cet esprit néolibéral¹ que l'on envisage la politique industrielle européenne comme exclusivement horizontale. L'État n'intervient pas pour aider tel ou tel secteur ou industrie, mais doit mettre en place des politiques qui améliorent la compétitivité de tous les secteurs en développant l'éducation, les centres de R&D et les infrastructures, et en flexibilisant le marché du travail. La stratégie de Lisbonne, fortement impulsée par le Premier ministre britannique Tony Blair (New Labour) et par son homologue conservateur espagnol Aznar en 2000, s'inscrit dans cette vision et domine la stratégie de politique industrielle de l'UE jusqu'en 2009. En 2003, elle est accompagnée du rapport de hauts experts commandé par la Commission et intitulé « An agenda for a growing Europe », dirigé par le professeur d'économie de l'ULB André Sapir. Cette stratégie vise à transformer l'UE en une « *économie de la connaissance* » fondée sur l'innovation et à en faire « la plus compétitive au monde » d'ici 2010, en étant capable de s'adapter aux changements des technologies de l'information. Elle vise à accélérer les dépenses de R&D, à renforcer la formation de la main-d'œuvre, à flexibiliser le marché du travail et à améliorer l'intégration des télécommunications, des infrastructures et des services au sein de l'UE².

Les États membres n'ont aucune obligation d'atteindre les très rares objectifs chiffrés de cette stratégie et aucun budget européen ou national n'est prévu pour la mettre en œuvre. Les États membres mettent en œuvre cette stratégie selon une « méthode ouverte de coordination », à la différence du marché unique de 1992 ou de la mise en place de l'euro, pour laquelle un contrôle contraignant supranational européen était en place. Sans surprise cette stratégie se révèle un échec quant à la plupart des objectifs à réaliser. Pourtant, incapable de sortir de cette logique de coordination interétatique de politique industrielle horizontale, l'UE s'engage dans la même voie pour la décennie 2010 avec une stratégie très similaire, Europe 2020, qui ne donnera pas non plus les résultats escomptés en termes de compétitivité, de croissance et de rattrapage technologique par rapport aux États-Unis³.

La main invisible de l'État derrière l'avance technologique américaine

La vision néolibérale préconisait d'approfondir l'intégration et la concurrence au sein de l'UE, faisant de la politique industrielle européenne un objectif principal. Bien sûr, cela n'empêchait pas les grands États membres disposant de moyens financiers importants de mettre en œuvre une politique industrielle active au niveau national, conforme aux souhaits des grands champions nationaux, notamment sous la forme de subventions, de marchés publics nationaux et de soutien financier à la R&D.

Cependant, cette vision semble ignorer ce qui se passe dans les autres grandes puissances économiques en pleine expansion, comme les États-Unis et la Chine, dans les nouveaux secteurs industriels

de haute technologie, notamment les technologies de l'information et les nanotechnologies. Pendant que l'UE se focalisait sur l'amélioration de la compétitivité de ses services et industries matures avec la création du marché unique et de la monnaie unique, l'économie américaine était en pleine phase de restructuration majeure avec le développement d'Internet.

Historiquement, le rôle déterminant de l'État fédéral américain dans la naissance des technologies de l'information est à noter. Les gigantesques dépenses militaires américaines au cours de la Seconde Guerre mondiale et de la guerre froide ont en effet permis le développement de cette technologie duale s'appliquant aussi bien au secteur militaire qu'au secteur civil. La plupart des premières startups de l'électronique sont étroitement liées aux forces armées américaines et aux contrats du département de la Défense et de la NASA¹. C'est l'agence fédérale de la recherche militaire, la DARPA, qui a été à l'initiative de l'ARPANET dans les années 1960. Ce système de communication militaire a donné lieu à la création de l'Internet civil dans les années 1960. Les commandes considérables du Pentagone sont déterminantes pour le développement de nouveaux modèles pour IBM dès les années 1960 et pour Microsoft dans les années 1980. Le programme Star Wars (Strategic Defense Initiative), lancé par le gouvernement Reagan à la fin de la guerre froide, constitue un autre soutien important aux nouvelles technologies de l'ICT².

La révolution des technologies de l'information a restructuré l'économie américaine en créant de nouveaux services et de nouvelles techniques de gestion et de production. Ces nouvelles technologies

sont caractérisées par d'importantes économies de réseaux (ou *network economies*) et d'effets d'apprentissage (ou *learning-by-doing*), procurant ainsi un avantage aux premières firmes qui se transforment rapidement en de gigantesques monopoles dénommés « Big Tech » ou « GAFAM »³. Grâce à leur avance initiale et à leur vaste marché domestique, les GAFAM américaines s'imposent rapidement à travers le monde. Le développement des services en ligne et de l'Internet des objets (objets et machines connectés à internet) crée une croissance sans précédent du volume de données disponibles, qui permet d'utiliser des algorithmes d'intelligence artificielle développés des décennies auparavant et de réaliser des progrès foudroyants dans ce domaine. La position dominante des GAFAM leur permet de rapidement dominer ce secteur. Elles arrivent à éviter l'apparition de concurrents en rachetant des licornes⁴ et des start-ups qui réalisent une partie importante de leur R&D.

Au début des années 2000, les États-Unis disposent des meilleurs districts industriels dans l'ICT (notamment Silicon Valley et la Route 128), ainsi que du plus grand nombre de start-up innovantes financées par un capital-risque beaucoup plus développé qu'en Europe. Tout cet écosystème contribue à creuser l'écart technologique entre les États-Unis et l'Europe dans ces nouvelles industries. Soutenu par des politiques qui augmentent les dépenses militaires dès la fin des années 1990, par une politique de la concurrence accommodante et par la création de niches fiscales (notamment en Irlande), le secteur américain de la haute technologie renforce son emprise sur l'économie mondiale.

1. Il n'est plus possible à cette époque de parler d'« *ordo-libéralisme* » allemand, car les réformes du travail (Harz I-IV) mises en place par le gouvernement du social-démocrate Schröder et ses successeurs flexibilisent le marché du travail et affaiblissent structurellement les syndicats par la création de mini-bans et de *Ich-AG*, des emplois de faux indépendants et/ou précaires qui accroissent considérablement le nombre de *working-poor*s en Allemagne.

2. Defraigne & Nouveau 2022, *op. cit.*

3. *Ibid.*

1. M. Mazzucato, *Research & Innovation in the European Union : A problem-solving approach to fuel innovation-led growth*, Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2018. [En ligne].

2. J-C. Defraigne, J. Wouters, E. Traversa, D. Zustrassen D., *EU industrial policy in the multipolar economy*, Cheltenham, Edward Elgar, 2023.

3. Acronyme de Google (Alphabet), Apple, Facebook (Meta), Amazon et Microsoft.

4. En économie, une *licorne* est une startup valorisée à plus d'un milliard de dollars, non cotée en bourse et non filiale d'un grand groupe.

L'autruche européenne, la politique industrielle de l'UE de 2008 à 2016

Comme on a pu l'observer, les dirigeants politiques de l'UE sous-estiment très largement l'avance technologique de la Big Tech américaine sur leurs petits concurrents européens et les mécanismes qui creusent systématiquement cet écart transatlantique. L'UE peut ainsi être résumée à sa position : la politique industrielle horizontale, pourtant très peu contraignante dans le cadre de la stratégie de Lisbonne et d'Europe 2020, permettra de rattraper les firmes américaines dans les technologies de l'information. En attendant, le droit de la concurrence européen protégera les firmes et les consommateurs de l'UE des abus de position dominante de la Big Tech US.

La crise de 2008 ne modifie pas vraiment la donne. L'intergouvernementalisme continue de dominer les politiques économiques de l'UE, comme en témoigne le plan de relance modeste annoncé par les quatre plus grandes économies de l'UE avec la Commission Barroso à leur remorque. La stratégie Europe 2020 n'accroît pas significativement les compétences de l'UE en matière de politique industrielle et de recherche. Près de 90% de la recherche sont toujours contrôlés par les États membres, contre 10% au niveau supranational européen, et les budgets des politiques industrielles sont essentiellement décidés au niveau national¹. L'insuffisance de la solidarité européenne est manifeste lors de l'éclatement de la zone euro, où il a fallu la pression de l'administration Obama pour organiser la restructuration de la dette publique grecque². Les politiques d'austérité dominant au sein de l'UE et de la zone euro, comme le Royaume-Uni, qui connaîtront une très faible croissance en raison du sous-investissement qui perdure depuis la décennie précédente. On peut noter la publication du rapport Monti

sur le marché intérieur qui évoque le retour d'une politique industrielle, mais qui n'est suivi d'aucun changement majeur en la matière.

Au cours des années 2010, les actions fort médiatisées de la commissaire à la concurrence européenne, l'ancienne Première ministre danoise Vestager, à l'encontre des GAFAM donnent l'illusion à des commentateurs naïfs ou complaisants que l'UE régule les grands monopoleurs de l'information étatsuniens. Par exemple, en 2016, la Direction générale de la concurrence de l'UE a imposé à Apple un remboursement de 13 milliards d'euros d'exemptions fiscales à l'État irlandais, qui avait organisé un paradis fiscal pour les grandes entreprises technologiques américaines et bien d'autres firmes de l'UE. Ce montant n'a toujours pas été déboursé par l'entreprise américaine en avril 2025, après une dizaine d'années de procédure juridique. Ce montant peut paraître impressionnant à ceux qui ignorent les revenus exorbitants des GAFAM, mais depuis la décision de Vestager en 2016, les revenus cumulés d'Apple dépassent les 2.500 milliards de dollars...

Cette politique de l'autruche perdure jusqu'au milieu des années 2010, mais plusieurs signes majeurs révèlent le déclin économique relatif et les fragilités technologiques de l'UE en 2016. Premièrement, l'UE connaît une quasi-stagnation économique depuis la crise de 2008, alors que les États-Unis et les économies d'Asie-Pacifique, la Chine en tête, continuent d'afficher une croissance beaucoup plus rapide.

Deuxièmement, l'industrie européenne commence à prendre pleinement conscience des conséquences de son retard dans la révolution de l'information, avec l'essor de l'Internet des objets et l'expansion des GAFAM dans des secteurs traditionnels comme l'automobile. En 2013, l'industrie allemande propose un plan de modernisation

visant à robotiser et numériser davantage le secteur industriel allemand. Cette stratégie, Industrie 4.0, est la nouvelle politique industrielle allemande, décidée unilatéralement et sans réelle concertation avec la Commission. La Commission reprend par la suite cette appellation pour lui donner un caractère européen. En 2015, la chancelière Angela Merkel déclare lors du Forum économique mondial de Davos : « Nous devons rapidement maîtriser la fusion entre le monde d'Internet et celui de la production industrielle, sinon les leaders actuels du secteur numérique prendront le contrôle de la production industrielle. »¹

Troisièmement, au cours des années 2010, le développement technologique et industriel chinois est perçu comme une menace croissante pour les firmes européennes. Depuis 2008, de nombreuses entreprises chinoises prennent le contrôle d'entreprises européennes importantes, telles que la branche automobile de Volvo achetée par Geely, le fabricant italien de pneus Pirelli et le groupe suisse Syngenta. Lorsque la firme chinoise Midea rachète en 2016 le champion allemand de la robotique Kuka, cela secoue le monde politique et économique allemand. À ces prises de contrôle d'actifs européens importants par des opérateurs chinois s'ajoute la perception en Europe que le gouvernement chinois poursuit une politique industrielle ambitieuse visant à remonter les chaînes de valeur dans les industries et les services, et à changer la place de la Chine dans la division internationale du travail. Contrairement aux deux premières décennies de l'ouverture de l'économie chinoise, où les firmes chinoises se cantonnaient à des activités intensives en main-d'œuvre à faible valeur ajoutée, en position de sous-traitant pour de grands groupes étrangers,

de grandes firmes chinoises apparaissent à partir des années 2000 dans des secteurs intensifs en capital. Elles concurrencent désormais chaque jour davantage les firmes européennes dans des secteurs comme l'acier, la construction navale, les voitures électriques, la chimie, les panneaux solaires, les équipements de 5G, les trains à grande vitesse ou l'informatique².

Contrairement aux dirigeants européens qui misent sur la politique de la concurrence et le règlement général de protection des données (RGPD) pour contrer les abus de position dominante des GAFAM américains, le Parti communiste chinois soutient ses propres champions des technologies de l'information, quitte à rendre l'accès au marché chinois plus difficile pour les géants américains. Cela a permis l'émergence des géants BATX³, qui, bien qu'encore modestes par rapport aux leaders américains, développent des technologies chinoises autonomes dans les domaines des technologies de l'information et de l'intelligence artificielle. Les stratégies de politiques industrielles chinoises Indigenous innovation (2006) et Made in China 2025 (2015) visent à accroître l'autonomie technologique de l'économie chinoise⁴. Sur le plan de l'expansion internationale, les nouvelles routes de la soie (Belt and Road Initiative), lancées en 2013, offrent de nombreuses opportunités à des entreprises chinoises spécialisées dans les infrastructures, les transports et l'énergie⁵.

Face à cette transformation, les autorités de l'UE adoptent une posture de plus en plus défensive. Alors que la Chine constituait un marché prometteur pour les multinationales européennes lorsqu'elle a récemment été admise à l'OMC et qu'elle

1. Defraigne & Nouveau 2022, *op. cit.*

2. *Ibid.*

1. *Ibid.*

2. Defraigne et al. 2023, *op. cit.*

3. Baidu, Alibaba, Tencent, Xiaomi.

4. Defraigne et al. 2023, *op. cit.*

5. H. Houben, « Les nouvelles routes de la soie : le cauchemar de Brzezinski passe par l'Asie centrale », Gresea, 28 juin 2018. [En ligne].

bénéficiait du statut de « partenaire stratégique », la Commission finit par la considérer comme un « rival systémique » en 2019 qui défend un autre système de gouvernance économique mondiale¹.

Quatrièmement, l'élection de Donald Trump en novembre 2016 crée un électrochoc. Jusqu'alors, face à cette expansion technologique et commerciale de la Chine, l'UE continuait d'adopter une politique très favorable aux intérêts économiques américains. En partie pour renforcer sa position face à la concurrence chinoise, les dirigeants de l'UE acceptent l'offre d'Obama de négocier un accord de libre-échange transatlantique (TTIP), bien que ces négociations butent sur les lobbies protectionnistes de part et d'autre de l'Atlantique et sur l'opposition de nombreux politiciens européens au système ISDS² exigé par le gouvernement Obama. Mais en 2017, le gouvernement Trump adopte une politique mercantiliste unilatéraliste³ qui non seulement vise à contenir l'expansion économique chinoise, mais s'attaque également aux intérêts économiques de ses alliés traditionnels comme le Japon, la Corée du Sud, le Canada, le Mexique et l'UE.

Les économies européennes se retrouvent ainsi prises en étau entre, d'une part, le marteau de la puissance croissante des GAFAM et de l'unilatéralisme de Trump, et d'autre part l'enclume de la montée en puissance technologique de la Chine, dont un nombre croissant de firmes concurrencent les industries traditionnelles de l'UE. Il n'est plus possible de nier les faiblesses structurelles de l'industrie européenne. Pourtant, on n'observe guère de changement majeur dans la politique industrielle de l'UE jusqu'en 2020. Les autorités de l'UE semblent espérer que Trump n'est qu'un accident passager. Ce sera une erreur : l'administration Biden maintiendra

de nombreuses mesures protectionnistes, et au-delà d'une rhétorique diplomatique plus conciliante, son gouvernement restera tout aussi unilatéraliste et mercantiliste, comme le démontrera l'Inflation Reduction Act⁴. Les dirigeants de l'UE réaffirment leur préférence pour le multilatéralisme et le libéralisme commercial, comme en témoigne la signature d'un accord de libre-échange avec le Japon en 2017. Les effets perturbateurs du Brexit monopolisent une grande partie de l'attention de l'UE durant cette période. En matière de politique industrielle supranationale européenne, aucun changement majeur n'est à noter, mais le concept d'« autonomie stratégique » est de plus en plus évoqué (IPRS 2022). La nouvelle Commission von der Leyen se dit « géopolitique », mais ces concepts restent flous et ne donnent pas lieu à d'importants changements structurels ou institutionnels⁵.

De nouvelles crises qui auraient le potentiel de renforcer l'intégration européenne ?

La première Commission von der Leyen a dû faire face à de nombreuses crises graves : l'accélération du réchauffement climatique, la gestion de la sortie effective du Royaume-Uni, la pandémie de la COVID et la guerre en Ukraine. Cela a donné lieu à des espoirs de relance de l'intégration européenne chez leurs partisans car de nouvelles politiques, budgétisées et dotées de nouveaux mécanismes européens, ont été nécessaires pour faire face à ces crises.

Le premier programme phare de la Commission von der Leyen est le Pacte vert pour l'Europe. Comme lors des stratégies de Lisbonne et d'Europe 2020,

il s'agit d'objectifs très ambitieux. Le Pacte vert vise à rendre l'UE climatiquement neutre d'ici 2050, conformément aux Objectifs de développement durable des Nations Unies. Il prévoit une réduction de 55% des émissions de gaz à effet de serre d'ici 2030. Pour cela, un ensemble de réformes législatives appelé « Fit for 55 » a été proposé, incluant des mesures sur les quotas d'émissions, les énergies renouvelables, l'efficacité énergétique, la fiscalité énergétique, les carburants alternatifs et un ajustement carbone aux frontières¹.

Toutefois, les moyens restent limités par rapport aux ambitions. Bien qu'une part significative (37%) des 750 milliards d'euros du plan de relance Next Generation EU, destiné à remettre sur pied l'économie de l'UE après le choc de la pandémie, soit consacrée au Pacte vert, la flexibilité laissée aux États membres soulève des questions d'efficacité. Des rapports de la Cour des comptes européenne et de certains chercheurs s'interrogent sur la manière dont ces montants sont dépensés par les États membres et labellisés de manière abusive comme « verts ». De nombreux budgets européens et nationaux existants ont été « verdis » pour gonfler les moyens budgétaires alloués au Pacte vert². Le Fonds social pour le climat, prévu pour soutenir les populations vulnérables face aux coûts économiques et sociaux de la transition environnementale, est considéré comme insuffisant par de nombreux experts³. Certes, la Banque européenne d'investissement a été chargée de soutenir ces objectifs, avec une promesse de 1.000 milliards d'euros investis d'ici 2030, mais les modalités concrètes de mobilisation de ces fonds restent floues.

Le Pacte vert européen repose moins sur de nouveaux moyens budgétaires que sur la mise en

place de normes environnementales plus strictes et l'extension du marché du carbone (système de quotas d'émission) à de nouveaux secteurs comme le transport et le bâtiment. Le plan « Ajustement à l'objectif 55 (Fit for 55) » inclut des mesures réglementaires (renforcement des normes sur les véhicules, les carburants alternatifs, etc.) et un mécanisme d'ajustement carbone aux frontières (CBAM) pour taxer les importations polluantes. Le pacte vert a suscité de nombreuses oppositions internes comme externes à l'UE.

En 2025, le bilan du Pacte vert est très mitigé. De nombreuses exemptions et délais ont été accordés aux États membres et aux entreprises de l'UE. Avec la montée des partis d'extrême droite, souvent climatosceptiques, dans les différents États membres, la nouvelle Commission von der Leyen, à dominante conservatrice, comprend un commissaire et un vice-président d'extrême droite. En parallèle, depuis la réélection de Trump, le gouvernement américain a lancé un vaste programme de dérégulation économique et environnementale ainsi que d'encouragement aux énergies fossiles. De nombreux lobbies de l'industrie européenne ont alors également réclamé davantage de souplesse quant à l'application des nouvelles réglementations environnementales européennes. Le nouveau commissaire au Climat, à la Neutralité carbone et à la Croissance propre, le conservateur néerlandais Hoekstra, un ancien cadre de Shell et de McKinsey, a déjà évoqué la possibilité de reporter l'échéance de l'objectif Fit for 55 de 2030 à 2040⁴.

Entre 2018 et 2024, l'UE se dote également d'un cadre visant à réguler les technologies de l'information avec le RGPD (GDPR), le Digital Market Act, le Digital Service Act et le règlement européen sur

1. Defraigne & Nouveau 2022, *op. cit.*

2. Mécanisme de règlement des différends entre investisseurs et États.

3. *Ibid.*

4. Defraigne et al. 2023, *op. cit.*

5. *Ibid.*

1. Commission européenne, « Ajustement à l'objectif 55 : atteindre l'objectif climatique de l'UE à l'horizon 2030 sur la voie de la neutralité climatique », Bruxelles, 2021. [En ligne].

2. Defraigne & Nouveau 2022, *op. cit.*

3. *Ibid.*

4. K. Mathiesen, « L'Europe envisage d'assouplir son objectif climatique pour 2040 », *Politico*, 31 mars 2025.

l'intelligence artificielle. En 2021, la Commission publie sa stratégie pour le numérique, le Digital Compass, qui présente les objectifs de développement numérique de l'UE pour 2030. À l'instar des documents précédents, ces objectifs sont ambitieux, mais sans moyens budgétaires clairement établis, sans responsabilités clairement attribuées pour les réaliser et sans contraintes réelles pour les États membres qui n'atteindraient pas leurs objectifs¹. Ce bref survol permet de constater qu'aucun de ces programmes n'est parvenu à dépasser de manière significative les obstacles structurels des États membres et de leurs champions nationaux. Ces derniers continuent de fragmenter le marché européen pour certains services et industries, de créer des duplications de projets de recherche industrielle et de districts industriels de haute technologie, ce qui empêche les entreprises européennes d'atteindre les économies d'échelle et les réseaux des grandes entreprises technologiques américaines et chinoises. En raison de l'absence de capacités budgétaires européennes, les moyens financiers des politiques industrielles restent entre les mains des États membres. La Commission et le Parlement tentent de défendre les industries européennes face à leurs concurrents étrangers par le biais de régulations. Celles-ci peuvent parfois avoir des impacts significatifs lorsqu'elles sont effectivement appliquées avec vigueur, ce qui n'est pas toujours le cas, mais elles ne peuvent pas à elles seules aider les entreprises européennes à combler leur retard technologique dans les nouvelles industries.

La publication du rapport Draghi

C'est dans ce contexte que sortira en septembre 2024 le rapport Draghi sur l'avenir de la compétitivité

européenne², précédé en avril 2024 du rapport Letta qui aura moins d'impact. Le rapport Draghi n'est pas particulièrement original dans son analyse ou ses conclusions. Basé sur des calculs et des rapports existants, il constate des éléments déjà identifiés en 2003 dans les rapports Sapir, Monti, ainsi que dans d'autres rapports de think tanks ou ouvrages académiques.

Selon ce rapport, la première priorité est de combler le retard de l'Europe en matière d'innovation par rapport aux États-Unis et à la Chine, en particulier dans les nouvelles technologies. Le paysage industriel européen est stagnant et ne compte que peu de nouvelles entreprises disruptives. Il constate qu'aucune entreprise de l'UE fondée au cours des 50 dernières années n'a dépassé une capitalisation boursière de 100 milliards d'euros, alors que six entreprises américaines créées pendant cette période ont dépassé 1.000 milliards de dollars. Si l'Europe produit un nombre élevé de brevets et dispose d'une solide base de chercheurs et d'entrepreneurs talentueux, l'innovation stagne souvent avant de parvenir à la commercialisation. Les obstacles réglementaires et la fragmentation des marchés empêchent les start-up de se développer en Europe et poussent nombre d'entre elles à délocaliser aux États-Unis. Le rapport Draghi montre que près de 30% des licornes européennes ont transféré leur siège social à l'étranger entre 2008 et 2021, principalement aux États-Unis.

Le deuxième domaine d'action identifié par le rapport Draghi consiste à élaborer un plan cohérent et commun pour la décarbonisation et la compétitivité. Les auteurs du rapport refusent que la croissance économique soit sacrifiée aux ambitions climatiques de l'Europe et proposent des politiques de soutien à la transition énergétique ainsi qu'une

meilleure intégration des marchés énergétiques. Reprenant des chiffres connus, il rappelle que les entreprises européennes paient encore 2 à 3 fois plus cher l'électricité et 4 à 5 fois plus cher le gaz naturel que leurs homologues américaines. Cette disparité résulte à la fois des ressources naturelles limitées de l'UE, de l'absence d'intégration de ses marchés énergétiques et de phénomènes de spéculation sur ces marchés.

La troisième priorité consiste à renforcer la sécurité de l'UE et à réduire ses dépendances extérieures. Le rapport épouse le concept de « *de-risking* » de la Commission. En cette période d'incertitude géopolitique marquée par les rivalités sino-américaines et la guerre en Ukraine, l'Europe reste fortement dépendante des importations pour ses matières premières essentielles et ses technologies numériques, en particulier en provenance de Chine. Par exemple, 75 à 90% de la fabrication mondiale de puces électroniques est située en Asie, ce qui constitue, selon les auteurs, une vulnérabilité majeure. Bien que ces dépendances soient parfois mutuelles, les auteurs soulignent que d'autres puissances, dont les États-Unis et la Chine, s'emploient activement à réduire les leurs. Si l'Europe n'agit pas, elle risque de subir des pressions stratégiques.

Pour atteindre cette troisième priorité, Draghi recommande de renforcer la politique économique extérieure forte de l'UE. Selon lui, l'UE doit notamment négocier des accords commerciaux et d'investissement avec les pays riches en ressources naturelles, constituer des stocks de matières premières essentielles et former des alliances industrielles afin de sécuriser les chaînes d'approvisionnement (lire l'encadré ci-dessous). L'Europe doit également renforcer et mieux intégrer son secteur de la défense. Bien qu'elle soit la deuxième plus grande dépensière militaire au monde, son industrie de la défense est fragmentée et manque d'interopérabilité. Comme

de nombreuses analyses des trente dernières années, le rapport met en avant la nécessité de standardiser les équipements, de réduire le nombre de modèles d'armement et de rationaliser les capacités de production afin de réaliser des économies d'échelle et d'accroître le degré d'interopérabilité des forces militaires européennes.

Ces politiques nécessiteraient 800 milliards d'investissements par an, soit près de 5% du PIB de l'UE, soit cinq fois le budget européen actuel, et ce jusqu'au moins la fin de la décennie. Certains jugent ces chiffres irréalistes, pourtant ce sont probablement des estimations basses si on les compare aux programmes américains et chinois. Les administrations Trump et Biden ont déboursé des montants similaires alors qu'elles disposent déjà d'une avance considérable dans la plupart des nouvelles technologies. Ainsi, en 2021, les États-Unis ont adopté le Infrastructure Investment and Jobs Act (IIJA), également connu sous le nom de Bipartisan Infrastructure Bill, doté d'un budget de 1.200 milliards de dollars, alors que le plan de relance de l'Union européenne s'élève à 806 millions d'euros. En 2022, les États-Unis ont également mis en œuvre l'Inflation Reduction Act (IRA), qui consacre 391 milliards de dollars à la transition énergétique et à la lutte contre le changement climatique. Par ailleurs, en décembre 2022, un budget militaire américain de 858 milliards de dollars a été voté, témoignant du soutien à l'industrie de la défense et aux technologies duales. En comparaison, les dépenses totales de défense des pays européens ont atteint un niveau record de 214 milliards d'euros en 2021, selon l'Agence européenne de défense¹.

Ce qui diffère des rapports et stratégies des décennies précédentes, c'est leur pessimisme accru concernant les capacités de rattrapage de l'UE dans certaines nouvelles technologies. Le rapport ne croit plus en un rattrapage. Il considère

1. P. Nouveau, « Falling behind and in between The United States and China, Can the European Union drive its digital transformation away from industrial path dependency ? », 2023, In J-C. Defraigne, J. Wouters, E. Traversa, D. Zustrassen, *EU industrial policy in the multipolar economy*, Cheltenham, Edward Elgar.

2. M. Draghi, *The Future of European Competitiveness—A Competitiveness Strategy for Europe*, 2024. [En ligne].

1. Defraigne et al. 2023, *op. cit.*

implicitement que la dépendance vis-à-vis de la technologie chinoise est plus dangereuse que celle des États-Unis.

Mais le plus inquiétant est la volonté des auteurs de suivre les États-Unis dans leur stratégie de

décrochage avec les économies asiatiques, et la Chine en particulier. Ils conseillent de diversifier les approvisionnements de l'UE, ce qui engendrera une hausse des coûts de production et donc des hausses de prix pour les consommateurs et les producteurs européens, car les districts industriels

LE RAPPORT DRAGHI VU DU SUD

Le 9 septembre 2024, l'ancien président de la Banque centrale européenne et ancien premier ministre italien, Mario Draghi, publiait un rapport très attendu sur « l'avenir de la compétitivité européenne »¹. Celui-ci dresse le portrait sombre d'une économie européenne en voie de marginalisation croissante sur la scène mondiale, en particulier face au dynamisme des économies américaines et chinoises. Pour éviter cette « lente agonie », le rapport préconise notamment une meilleure intégration des outils financiers et budgétaires européens, ainsi que des investissements massifs dans les infrastructures et l'innovation.

La publication de ce rapport a suscité de nombreuses réactions, tantôt favorables, tantôt critiques. Un aspect peu discuté renvoie toutefois aux implications de ses recommandations pour les pays du Sud. Pourtant, comme l'explique Rudraksh Lakra, chercheur et militant pour l'ONG indienne IT for Change, celles-ci « méritent un examen approfondi, notamment en ce qui concerne l'extraction des ressources et les dynamiques du commerce numérique »². En effet, le rapport Draghi place par exemple la décarbonation au centre de ses préoccupations, en insistant sur la nécessité d'en faire un levier pour la croissance et la compétitivité européennes, notamment à travers le développement de « technologies vertes ». Une logique qui implique de sécuriser et diversifier les approvisionnements de l'UE en matériaux critiques... par le biais de « partenariats stratégiques » aux relents néocoloniaux³.

De la même manière, pour rivaliser avec les États-Unis et la Chine dans le domaine du numérique, le rapport plaide pour la promotion de champions européens équivalents aux GAFAM ou autres BATX. Une tâche qui nécessite de leur ouvrir des marchés pour se développer, y compris en dehors de l'UE, a priori dans les régions du globe actuellement « en retard » dans ce domaine. Pour ce faire, la politique commerciale est présentée comme un outil décisif, avec le risque de voir l'UE continuer de promouvoir des accords léonins en matière de « commerce électronique », au détriment des pays du Sud.

Résultat, toujours selon Rudraksh Lakra, « le danger est que les ambitions numériques et industrielles de l'UE trouvent leur seul débouché dans l'enracinement des pratiques extractivistes et de l'impérialisme numérique dans les pays du Sud ». Pourtant, toujours selon l'auteur, « il existe peut-être un potentiel pour favoriser une collaboration équitable et mutuellement bénéfique entre l'UE et ces pays. Des intérêts communs, tels que la promotion de la souveraineté technologique, de l'industrie nationale et de la croissance du secteur des services, pourraient constituer la base d'un tel alignement. »

À condition pour l'UE de sortir de ses réflexes néocoloniaux et atlantistes. Une gageure...

Cédric Leterme

1. M. Draghi, « The future of European competitiveness – A competitiveness strategy for Europe », Bruxelles, 9 septembre 2024.

2. R. Lakra, « The Draghi Report: A View from the South », *Bot Populi*, 27 novembre 2024 (c'est nous qui traduisons). Le reste des citations est tiré de cet article.

3. À ce propos, lire : « Métaux critiques : quand l'Europe mine sa transition », *Gresea Échos*, n°118, juin 2024.

est asiatiques sont les plus performants au monde pour les produits pour lesquels l'UE est dépendante. Ils conseillent également de réaliser un investissement d'au moins 500 milliards d'euros dans l'industrie militaire européenne. Le rapport ne semble pas vraiment envisager la possibilité de représailles et de course aux armements si la Chine adopte la même stratégie. Ils n'envisagent pas que ces recommandations de politiques économiques puissent engendrer un accroissement de l'instabilité sociopolitique et géopolitique qui pourrait plus facilement plonger le monde dans des conflits militaires d'une ampleur inégalée depuis 1945.

L'intégration économique et la (non)fusion des bourgeoisies nationales

Ce qui est caractéristique, c'est qu'à l'instar des autres rapports qui sous-tendaient les stratégies de politique industrielle précédentes de l'UE, ni le rapport Draghi, ni le rapport Letta ne proposent d'analyser en profondeur les causes structurelles profondes qui expliquent pourquoi il est si difficile de mettre en place une politique industrielle supranationale européenne disposant d'un budget et d'outils contraignants vis-à-vis des États membres ce qui permettrait d'atteindre les objectifs assignés. Comme d'autres analyses, on souligne l'importance d'une meilleure intégration des marchés de capitaux des États membres, mais sans comprendre pourquoi les recommandations des rapports précédents ont été ignorées jusqu'à présent. Il n'existe pas encore de bourgeoisie européenne unifiée, mais des bourgeoisies nationales rivales qui survivent accrochées à leur appareil d'État, pour les pays membres de l'UE disposant d'une économie nationale de grande taille et de fortes capacités technologiques acquises lors de la seconde révolution industrielle. La fusion de ces bourgeoisies nationales est délicate, car elle induit un changement

de statut, de pouvoir et de capacité d'accumulation. C'est pour cette raison que ces réflexes nationaux pèsent sur l'intégration européenne et la compétitivité de ses industries.

Historiquement, on a pu assister dans le passé à des fusions ou des absorptions de bourgeoisies locales en une bourgeoisie nationale au cours de la Révolution française, de l'unification allemande ou italienne ou encore lors de la guerre de Sécession américaine. Ces processus par lesquels l'hégémonie d'une bourgeoisie locale plus forte s'est imposée aux autres ont été longs et violents, entraînant des conflits armés et des périodes de centralisation politique révolutionnaire ou autoritaire. L'originalité de la construction européenne est qu'aucune grande bourgeoisie nationale européenne ne domine complètement les autres sur le plan politique, mais qu'elles s'allient face à des dangers extérieurs. Cette situation pourrait être comparée à la République des Provinces-Unies du XVIIe et XVIIIe siècle, où chaque bourgeoisie urbaine des différentes provinces gardait son propre budget et ses propres taxes, mais tolérait un budget militaire commun en cas de menace extérieure. Pendant plus de deux siècles, elles s'avérèrent incapables de créer un État unifié, mais elles avaient pourtant une politique commerciale, une monnaie et une armée en commun, ainsi que des champions commerciaux néerlandais, les célèbres compagnies des Indes (orientales et occidentales), sans pour autant unifier les intérêts de ces différentes élites urbaines. L'unification de ces bourgeoisies urbaines en une bourgeoisie néerlandaise s'est finalement réalisée sous la contrainte de l'occupation de la République française au cours de la dernière décennie du XVIIIe siècle¹.

Les euro-enthousiastes, dans une vision fonctionnaliste, peuvent penser qu'à travers des politiques de petits pas, stimulées par des menaces extérieures,

1. M. Hart, J. Jonker, J. van Zanden, *A Financial History of the Netherlands*. Cambridge : Cambridge University Press, 1997 ; J. Kennedy, *A Concise History of the Netherlands*. Cambridge Concise Histories. Cambridge : Cambridge University Press 2017.

on finira par approfondir tellement l'intégration européenne que les intérêts des différentes bourgeoisies nationales convergeront, qu'elles fusionneront et se doteront d'un véritable appareil d'État européen. Mais force est de constater qu'il existe de nombreux obstacles sur cette route. Premièrement, la financiarisation de l'économie capitaliste depuis les années 1970 transforme de plus en plus les bourgeoisies européennes en rentiers, rapprochant ainsi les acteurs financiers des deux côtés de l'Atlantique¹. Des fonds d'investissement américains sont omniprésents dans l'actionnariat des grands groupes européens, y compris de leurs champions nationaux. Leur influence se fait sentir à travers les réseaux, les « portes tournantes » (le chancelier Merz a travaillé pour BlackRock, Draghi, Barroso et le Premier ministre Sunak pour Goldman Sachs) et les paradis fiscaux des États membres (l'Irlande et le Luxembourg notamment). Cette communauté financière transatlantique rend plus difficile la formation d'un État européen fédéral ou unifié. Deuxièmement, depuis les années 1960, les gouvernements américains successifs préfèrent des alliés européens en ordre dispersé et agissant essentiellement sous l'égide de l'OTAN, afin de maintenir leur position hégémonique mondiale. La situation est donc très différente de celle de 1947. Seule la Chine pourrait avoir intérêt à une Europe souveraine et forte pour renforcer sa vision d'un monde multipolaire, mais les liens historiques, politiques et financiers transatlantiques limitent fortement ses capacités d'influence politique et économique en Europe. Il faudrait bien plus que la politique actuelle du gouvernement Trump pour rompre ces liens.

L'unilatéralisme mercantiliste et impérialiste du nouveau gouvernement américain génère certes des tensions transatlantiques. Suite au rapprochement de Trump avec Poutine et aux manœuvres

de ces derniers pour s'emparer des ressources minières de l'Ukraine, de nombreux dirigeants politiques européens réclament à nouveau une autonomie stratégique pour l'UE. Mais il faut y regarder de près. À ce stade, le plan Re-Arm Europe est de nouveau largement intergouvernemental et non supranational. Rien n'oblige les États membres à acheter du matériel de l'UE et le rapport Draghi soulignait que 2/3 des commandes militaires de l'UE sont destinées à du matériel produit par des firmes américaines². Rien ne garantit qu'une meilleure intégration militaire européenne en dehors du cadre transatlantique de l'OTAN verra le jour³.

Depuis près de dix ans, le gouvernement allemand essaie d'attirer les géants américains de la technologie (Intel et IBM) pour produire les microprocesseurs de dernière génération et des ordinateurs quantiques, mais cela limite sa capacité à rompre géopolitiquement avec Washington⁴. Le programme de Merz est un programme de relance national, et non européen, dont la plus grande partie bénéficiera probablement aux industriels allemands, mais rien n'indique qu'il réduira la dépendance technologique de l'Allemagne vis-à-vis des États-Unis.

Pourquoi les petits États membres sans industrie de l'armement importante feraient preuve de solidarité européenne en achetant du matériel de l'UE plutôt que des États-Unis, alors qu'ils n'en tireront aucun gain économique et que la diplomatie américaine a toujours su diviser pour régner dans le domaine des commandes militaires (on se rappelle les choix des gouvernements belges passés, le F-16 préféré au Tornado européen ou le F-35 préféré au Rafale), notamment par l'octroi de petits avantages politiques?

1. À ce propos, lire aussi l'article de Juan Lovera, dans ce même numéro.

2. M. Draghi, *op. cit.*

3. À ce propos, lire aussi l'article de Juan Lovera, dans ce même numéro.

4. Nouveau 2023, *op. cit.*

Rappelons-nous en 2003 les déclarations tonitruantes du président Chirac et du chancelier Schröder (ainsi que des gouvernements belge et luxembourgeois) lors de l'invasion de l'Irak par la coalition transatlantique emmenée par le gouvernement de George W. Bush. On évoquait à l'époque la création d'une armée européenne indépendante de l'OTAN et d'une fusion des industries de la défense à l'échelle transnationale. Deux décennies et plusieurs politiques industrielles nationales rivales plus tard, il n'en reste plus rien. Entretemps, avec les progrès du cloud, de l'intelligence artificielle et de l'internet des objets, la domination technologique américaine sur l'équipement militaire européen n'a jamais été aussi forte. Pour ses campagnes militaires impérialistes au Mali, l'armée française a besoin d'images satellites fournies par les États-Unis et les logiciels des ordinateurs utilisés par le personnel du ministère de la Défense sont fournis par Microsoft. Même si elle le voulait vraiment, l'UE est très probablement à des décennies d'une véritable souveraineté stratégique technologique qui lui permettrait d'aller frontalement à l'encontre de la diplomatie américaine si ses dirigeants le jugeaient nécessaire.

Se méfier du mythe d'UE grande puissance civilisatrice

Cette analyse risque de refroidir les europhiles, du moins ceux qui connaissent suffisamment l'histoire de la construction européenne et les rivalités des élites économiques nationales. À ceux qui souhaitent une Europe souveraine et puissante et qui se réjouiraient de son développement durant cette période de crise, il faut rappeler les dangers d'un tel nationalisme extatique. Si les populations de l'UE les acceptent, les dépenses militaires européennes préconisées par le rapport Draghi accéléreront le démantèlement actuel de nos systèmes

de sécurité sociale, de nos services publics et de nos infrastructures civiles, comme c'est déjà le cas aux États-Unis, première puissance mondiale, mais dont l'espérance de vie a chuté depuis 2008. En examinant le passé des puissances impérialistes et colonialistes européennes ainsi que l'influence des bourgeoisies nationales dans ce processus, on peut douter qu'une UE devenue puissance militaire souveraine se comporte mieux que Washington, Moscou et Pékin. Les interventions militaires récentes de la France au Rwanda et au Mali, du Royaume-Uni, de l'Italie et de l'Espagne en Irak, de la France et du Royaume-Uni en Libye ; la position de Borrell et de von der Leyen vis-à-vis de l'ancien dictateur du Tchad ou du dictateur de l'Égypte Sissi ; le fonctionnement de Frontex en Tunisie, au Maroc ou en Libye sont autant d'avertissements à ceux qui croient, comme une certaine gauche réformatrice de la fin du XIXe siècle, que l'Europe serait une puissance civilisatrice respectueuse du droit international et des droits humains. Une analyse froide des liens entre capitalisme et impérialisme ne permet guère de se bercer d'illusions. Total-Elf, VW ou BP ne sont pas plus humanistes qu'Exxon Mobile et disposent des mêmes mécanismes de lobbying et de portes tournantes. Une Autriche-Hongrie ou une Italie plus ou moins unifiée en 1914 n'aurait rien changé aux horreurs de Verdun, de Caporetto ou des guerres balkaniques. Que ce soit une UE unifiée ou une autre nation, comme le disait Anatole France après la boucherie de 14-18 : « On croit mourir pour sa patrie ; on meurt pour des industriels »¹.

1. A. France, « On croit mourir pour la patrie... », lettre d'Anatole France, *L'Humanité*, Paris, 18 juillet 1922.