



HAL
open science

La puissance des États et la globalisation économique

Fanny Coulomb, Jacques Fontanel

► **To cite this version:**

Fanny Coulomb, Jacques Fontanel. La puissance des États et la globalisation économique. ARES, 2000, XVIII (45), pp.51-62. hal-02485620

HAL Id: hal-02485620

<https://hal.univ-grenoble-alpes.fr/hal-02485620>

Submitted on 20 Feb 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

La puissance des Etats et la globalisation économique

Fanny COULOMB et Jacques FONTANEL

Depuis le début des années 1980, une controverse s'est développée quant à l'évolution du rôle de l'Etat dans les relations économiques internationales. Pour les tenants de la théorie de la globalisation, les interdépendances économiques croissantes tendent à réduire l'intervention des pouvoirs publics dans l'économie, et ce d'autant mieux que la généralisation des règles du marché constitue un facteur de solidarité et de paix. A l'opposé, dans une perspective «néo-mercantiliste», l'économie internationale serait de plus en plus marquée par les stratégies nationales, chaque Etat cherchant à promouvoir son intérêt propre sur la scène mondiale. La compétition économique et technologique exacerbée concernerait, directement ou indirectement, non seulement les entreprises nationales ou multinationales mais aussi les Etats et les régions, ou même les organisations internationales privées ou publiques.

Ces deux points de vue ne sont pas également représentés dans la théorie économique¹. L'idée de la pacification inéluctable des relations internationales par l'essor du commerce international remonte aux origines de la théorie libérale, pour laquelle la multiplication des interdépendances économiques fondées sur les principes du marché accroît la prospérité économique de chaque nation participant aux échanges, tout en conduisant à la diminution du rôle économique de l'Etat. Dans cette logique, le politique devrait donc progressivement s'effacer devant les impératifs économiques, ce qui répondrait à la volonté d'affirmation d'une science économique comme discipline propre, non polluée par les préoccupations politiques de court terme. Si les économistes classiques reconnaissent tous que des entorses au principe du libre-échange pouvaient être accordées en situation de concurrence imparfaite (et notamment en réponse à des mesures protectionnistes de la part de pays concurrents commerciaux, ou lorsque les impératifs de la défense nationale le réclamaient), pour leur part les économistes néo-classiques, dont les modèles reposent sur l'hypothèse de la libre circulation internationale des facteurs, ont postulé qu'aucun problème «politique» ne devait s'immiscer dans le champ de la «théorie pure». Deux postulats de base ont dès lors accompagné les développements ultérieurs de la théorie dominante : d'abord, la paix est la situation normale ; ensuite, le développement du commerce international est un facteur de paix. Etaient donc systématiquement écartées de l'analyse de l'économie internationale l'idée selon laquelle les objectifs de puissance guideraient les actions étatiques, de même que la prise en compte d'une possible utilisation de l'économie comme d'une «arme».

La puissance des Etats et la globalisation économique

Fanny COULOMB et Jacques FONTANEL

Depuis le début des années 1980, une controverse s'est développée quant à l'évolution du rôle de l'Etat dans les relations économiques internationales. Pour les tenants de la théorie de la globalisation, les interdépendances économiques croissantes tendent à réduire l'intervention des pouvoirs publics dans l'économie, et ce d'autant mieux que la généralisation des règles du marché constitue un facteur de solidarité et de paix. A l'opposé, dans une perspective «néo-mercantiliste», l'économie internationale serait de plus en plus marquée par les stratégies nationales, chaque Etat cherchant à promouvoir son intérêt propre sur la scène mondiale. La compétition économique et technologique exacerbée concernerait, directement ou indirectement, non seulement les entreprises nationales ou multinationales mais aussi les Etats et les régions, ou même les organisations internationales privées ou publiques.

Ces deux points de vue ne sont pas également représentés dans la théorie économique¹. L'idée de la pacification inéluctable des relations internationales par l'essor du commerce international remonte aux origines de la théorie libérale, pour laquelle la multiplication des interdépendances économiques fondées sur les principes du marché accroît la prospérité économique de chaque nation participant aux échanges, tout en conduisant à la diminution du rôle économique de l'Etat. Dans cette logique, le politique devrait donc progressivement s'effacer devant les impératifs économiques, ce qui répondrait à la volonté d'affirmation d'une science économique comme discipline propre, non polluée par les préoccupations politiques de court terme. Si les économistes classiques reconnaissaient tous que des entorses au principe du libre-échange pouvaient être accordées en situation de concurrence imparfaite (et notamment en réponse à des mesures protectionnistes de la part de pays concurrents commerciaux, ou lorsque les impératifs de la défense nationale le réclamaient), pour leur part les économistes néo-classiques, dont les modèles reposent sur l'hypothèse de la libre circulation internationale des facteurs, ont postulé qu'aucun problème «politique» ne devait s'immiscer dans le champ de la «théorie pure». Deux postulats de base ont dès lors accompagné les développements ultérieurs de la théorie dominante : d'abord, la paix est la situation normale ; ensuite, le développement du commerce international est un facteur de paix. Etaient donc systématiquement écartées de l'analyse de l'économie internationale l'idée selon laquelle les objectifs de puissance guideraient les actions étatiques, de même que la prise en compte d'une possible utilisation de l'économie comme d'une «arme».

Contrairement aux idées généralement reçues, la théorie marxiste n'a de son côté que peu contribué à l'analyse des stratégies économiques de puissance des Etats. Elle a transposé la lutte des classes qui existe au sein de chaque économie nationale au niveau international, faisant de ce principe fondateur l'explication des conflits internationaux, quelle que soit leur nature. Toute tension internationale trouve son origine dans les contradictions fondamentales du système capitaliste, qui conduit inéluctablement à la crise et à l'exploitation des travailleurs et, par extension, des nations les moins industrialisées. Cependant, Marx, Engels et leurs épigones n'ont pas à proprement parler développé de théorie de la guerre, sauf à considérer celle-ci comme le prolongement direct de la lutte des classes. La difficulté majeure pour ce corpus théorique réside en fait dans la question de l'autonomie de la politique étatique par rapport à la sphère économique. Il est d'ailleurs remarquable que le grand théoricien marxiste de la «guerre économique», Boukharine, ait développé une théorie qui, dans une certaine mesure, remettait en cause le déterminisme économique pur. Pour lui, au stade du capitalisme d'Etat, ce dernier a un rôle économique et son action est déterminante dans l'évolution des structures économiques internationales, lesquelles sont marquées par une concurrence accrue, conduisant les gouvernements à prendre des mesures agressives de «guerre économique», susceptibles, à terme, de dégénérer en conflits armés. Cette analyse de Boukharine autour de la question spécifique de la guerre économique n'a eu que peu de prolongements dans le courant marxiste, du fait de la domination idéologique du concept de matérialisme historique.

En dépit de sa faible représentation dans la théorie économique, l'idée de la «guerre économique» n'a cependant pas cessé de se diffuser dans des écrits économiques non «scientifiques», durant la guerre froide mais aussi depuis la fin de celle-ci. Une des causes en est l'insatisfaction générée par le fort niveau d'abstraction des modèles économiques néo-classiques des relations économiques internationales, même si des développements théoriques récents ont permis d'approfondir l'analyse du protectionnisme et des «politiques commerciales stratégiques» (nouvelle théorie du commerce international). Les objectifs «politiques» poursuivis par les Etats à travers leur politique économique, et notamment la volonté d'accroître leur puissance sur la scène internationale, restent néanmoins mal représentés par ce corps d'analyse. L'idée selon laquelle les politiques économiques des Etats participent à leur volonté de puissance en revanche a été développée dans des analyses alternatives, se démarquant généralement des analyses traditionnelles, et plus particulièrement libérales ou marxistes. Les notions de «guerre économique», de «néo-mercantilisme», de «réalisme», sont à rattacher à ces études, dont les origines remontent à la fin de la seconde guerre mondiale. Deux perspectives principales sur les rapports entre la globalisation et la puissance de l'Etat coexistent donc :

– D'abord, dans le contexte d'interdépendance économique accrue, l'économie peut être envisagée comme une arme au service de la puissance étatique.

– Ensuite, l'idée d'une mondialisation économique pacificatrice a été contestée par tout un courant théorique, lequel insiste sur les jeux de pouvoir redessinant les structures économiques internationales.

I - L'UTILISATION DE L'ÉCONOMIE COMME ARME AU SERVICE DE LA PUISSANCE ÉTATIQUE

L'éventualité d'une utilisation de l'économie comme une arme au service des objectifs politiques des Etats a été négligée par les économistes libéraux, qui ont abandonné cette pers-

pective aux théoriciens en science politique. Cependant, certains économistes «hétérodoxes» ont revendiqué la prise en compte dans l'analyse économique des objectifs stratégiques poursuivis par les Etats dans leurs actions économiques. Ces analyses restent relativement dispersées. Une difficulté majeure est de définir précisément la notion de guerre économique, et aussi dans les problèmes d'évaluer les conséquences réelles de l'application de l'arme économique.

A- Le concept de guerre économique, support d'une nouvelle définition de la sécurité nationale

Claude Lachaux² reconnaît trois finalités à la guerre économique : économique, politique et militaire. En fait, ce concept répond à des considérations plus générales, dans lesquelles le temps et l'espace sont étroitement reliés. Il s'agit d'abord et avant tout d'un problème de puissance, celle-ci s'exprimant dans toutes les dimensions de la vie sociale et culturelle. Il est donc très difficile de faire un catalogue précis de l'expression de la puissance économique. Quelques-uns de ses aspects sont cependant plus aisément identifiables. On regroupe ainsi sous ce terme la volonté de développement économique au détriment des autres Nations, qui peut se traduire par des stratégies d'exportations paupérisantes, ou de type « beggar-thy-neighbour » ou encore de sous-développement comme facteur du développement. Par ailleurs, les sanctions en vue de provoquer des dommages économiques importants à un pays pour qu'il change de politique (apartheid, violation des droits des minorités, tyrannies, etc.) constituent un instrument de puissance économique essentiel, très utilisé durant la guerre froide. Dans ce cas, les moyens de pression économique utilisés dans un conflit armé peuvent être appliqués, notamment l'embargo, le blocus ou la destruction d'objectifs économiques. La guerre économique qui peut aussi viser l'affaiblissement de la puissance militaire d'un Etat, soit en situation de guerre (blocus), soit en situation de paix relative est souvent recherchée. Ainsi peut-on développer des stratégies de contrôle à l'exportation de produits duaux, mi-civils, mi-militaires, afin d'empêcher l'armée adverse d'accroître son potentiel. Des moyens «paramilitaires» peuvent également être employés, notamment le contrôle de l'exportation de produits stratégiques. Cette politique a été engagée par les pays occidentaux à l'encontre des pays socialistes, avec le fonctionnement du COCOM³.

Plusieurs présentations historiques, juridiques, analytiques ou théoriques ont été faites⁴, mais il n'existe pas encore de définition claire, acceptable ou acceptée de ce concept dans la littérature économique. Une difficulté supplémentaire réside dans le fait qu'aujourd'hui, ce terme est employé pour désigner une compétition économique internationale devenue particulièrement exacerbée. De manière générale, il recouvre l'idée selon laquelle l'économie est un lieu de conflits, dont les objectifs portent sur la répartition des richesses mondiales. Dans ces conditions, la conquête des marchés se substitue, au moins partiellement, à l'invasion territoriale. Il s'agit alors d'une guerre permanente, engagée par les nations et leurs entreprises, en vue d'un partage plus favorable de la production mondiale en faveur des intérêts nationaux. Les restrictions et les obstacles douaniers, les contingentements, les normalisations industrielles, l'espionnage et l'intelligence économiques, le contrôle direct ou indirect des marchés financiers, la recherche constante de «monopoles» sont autant d'armes aussi destructrices qu'efficaces pour recomposer la hiérarchie internationale des puissances au profit des Etats qui les utilisent. L'Organisation Mondiale du Commerce se poserait dans ce contexte comme l'arbitre d'une compétition aux effets parfois violents, selon des règles favorables aux pays les plus développés.

B- La puissance des Etats, une variable à forte influence économique

Si le concept de guerre économique reste aujourd'hui relativement flou, il n'en demeure pas moins que plusieurs auteurs de la seconde moitié du XXe siècle ont eu l'ambition de dépasser le clivage traditionnel entre l'analyse marxiste et l'analyse libérale des relations internationales, et de fournir une théorie alternative des relations internationales. Ils ont en commun la volonté de rappeler les principaux fondements du mercantilisme et de souligner l'interaction entre les objectifs économiques et politiques de l'Etat sur la scène internationale. Ce courant analytique s'est principalement développé depuis la fin de la seconde guerre mondiale.

Dans la présentation de son étude, *Foreign trade and national power* (1945)⁵, Hirschman se démarque des analyses libérales et impérialistes des relations internationales. Sa théorie est centrée sur un terrain encore inexploré par les économistes contemporains : celui des relations entre le commerce extérieur et la puissance d'une nation. Ses références à la théorie mercantiliste sont fréquentes. Hirschman est aujourd'hui généralement présenté comme un «political economist», c'est-à-dire comme un «économiste politique». Dans son ouvrage, il développe une analyse de la vulnérabilité des économies nationales à l'utilisation de l'arme économique (quotas, contrôle des échanges, investissements de capitaux et autres instruments de guerre économique) par un ou plusieurs pays. Cette démarche devrait permettre de dépasser les clivages entre les analyses économiques traditionnelles. La question n'est pas de s'interroger sur la validité des théories de l'impérialisme, selon lesquelles l'origine des conflits se trouverait dans les contradictions internes du capitalisme. Hirschman se contente de revendiquer son appartenance à un courant général qui accepte l'idée selon laquelle les nations mènent une politique de puissance («power-minded policy»), «quelles que puissent être ses origines économiques, politiques ou psychologiques». D'abord il montre que les questions relatives aux «stratégies économiques» des Etats n'ont pas toujours été bien posées, regrettant notamment que Machiavel n'ait pas compris l'existence des liens étroits qui unissent l'économie et la politique. L'enjeu est alors de démontrer les possibilités d'utilisation du commerce extérieur (aide extérieure, flux de capitaux ou négociations commerciales) comme instrument de pression politique. Véritable auteur du coefficient que l'on appelle aujourd'hui «coefficient de Gini», Hirschman a mis au point une mesure de la concentration du commerce qui lui permettait d'évaluer la dépendance d'un pays vis-à-vis de l'extérieur, et par là, sa vulnérabilité. Il mettait ainsi en évidence l'indice de préférence des grands pays pour les pays les plus petits et les plus faibles en matière d'importation. Cette analyse montre que le «laissez faire» est une exception, les contrôles, les protections et les échanges inégaux étant la règle. Dans ces conditions, les Etats jouent de leur influence pour modifier les flux commerciaux à leur profit. On retrouve ainsi l'analyse de Friedrich List dans son opposition à une concurrence internationale généralisée dans une situation caractérisée par des Etats aux niveaux de développement inégaux.

L'ambition de Hirschman d'étudier les politiques de puissance a été relayée par quelques auteurs. Ainsi, dans son ouvrage *International Economics* (1958)⁶, Thomas C. Schelling a souligné la nécessité d'étudier les différents aspects de la politique économique internationale, et notamment la liaison entre les objectifs politiques poursuivis par une nation et les instruments de sa politique économique extérieure (protectionnisme, sanctions économiques, contrôle des produits stratégiques, etc.), ces pratiques étant selon lui appelées à se développer. Son ambition était d'intégrer l'analyse de ces mesures dans une théorie économique unifiée. Plus récemment, David Baldwin⁷ s'est intéressé aux techniques économiques variées pouvant être employées

comme instrument de politique extérieure, dans son ouvrage *Economie Statecraft*. Le terme de *Statecraft* signifie «l'art de la politique», «l'art de conduire les affaires de l'Etat» ou même la «diplomatie économique». «Cette étude se centre donc sur les instruments utilisés par les politiques dans leurs tentatives d'exercice du pouvoir, c'est-à-dire de faire faire aux autres pays, ce qu'ils n'auraient pas fait sans cet exercice de la force». Se référant à l'ambition des premiers économistes, Baldwin considère qu'il s'agit «d'aider le Prince», dans un contexte d'interdépendance économique croissante, lequel ne conduit pas logiquement à l'abandon de la défense de l'intérêt national, bien au contraire : il s'agit plutôt de développer une nouvelle perspective de l'intérêt national «qui prenne en compte le chevauchement entre les intérêts nationaux». La théorie de la globalisation et la théorie marxiste adoptent toutes les deux une conception erronée du rôle de l'Etat. La première ne lui accorde pas assez d'importance, tandis que la seconde le réduit à n'être que le reflet des intérêts des classes dominantes, sans objectif collectif d'amélioration de la situation nationale.

C- Les sanctions économiques internationales, pour quelle efficacité ?

Relativement peu d'analyses économiques ont été consacrées à l'analyse des sanctions économiques internationales. Deux théories économiques semblent particulièrement adaptées à leur étude : la théorie des jeux et la théorie des Choix Publics (Public Choice), même si elles n'offrent guère d'informations quantitatives sur l'efficacité des armes économiques. Ainsi, pour W. H. Kaempfer et A.D. Lowenberg⁸, la théorie du Public Choice semble pouvoir contourner la difficulté posée par la conception de l'Etat en tant qu'acteur unique des relations internationales, en mettant en évidence le rôle des différents groupes d'intérêts. Les sanctions économiques peuvent avoir un impact politique sur le pays cible, même si elles ne sont généralement pas efficaces pour induire des dommages économiques décisifs dans ce pays, puisqu'elles permettent d'envoyer un signal au groupe d'opposition au régime en place à l'intérieur du pays-cible. La théorie des jeux constitue aussi un instrument fondamental d'analyse des sanctions économiques, étant entendu que toutes les situations d'information incomplète sont représentatives de cas concrets d'application des variables économiques à des fins politico-stratégiques. Cependant, cette méthode présente des limites importantes, comme le montre Lisa Martin⁹ (hypothèses de simultanéité des décisions, d'unité et de rationalité des acteurs...).

Ces études restent d'ailleurs peu nombreuses. En outre, rares sont celles qui ont mis en évidence, autrement que par une démarche qualitative, les effets quantitatifs des «armes économiques». Des analyses non formalisées des sanctions économiques ont aussi été conduites, qui reposent principalement sur des discussions autour d'études de cas. Cette méthodologie permet aux auteurs de dégager quelques principes fondamentaux. C'est notamment le cas de Klaus Knorr¹⁰, lequel a voulu montrer l'intérêt de l'utilisation des sanctions économiques internationales. Il utilise pour cela une analyse en termes de coût-efficacité, même s'il reconnaît que les estimations sont difficiles à entreprendre. L'utilisation des relations économiques extérieures comme moyen de pression politique est une application de «valeurs économiques» comme «ressources de puissance», notamment la fourniture de biens et de services, l'ouverture de marchés, l'extension des prêts, des dons financiers, des transferts de technologie, du gel des avoirs bancaires. L'utilisation de ces biens économiques ne sert pas seulement à la coercition, mais aussi au pouvoir structurel, au soutien de pays étrangers amis ou alliés, à l'affaiblissement des pays étrangers, aux sanctions positives et aux pseudo-sanctions. L'auteur défend fermement

l'usage des «ressources de la puissance économique» dans la politique internationale. Si les Etats-Unis ont essuyé un nombre important d'échecs dans ce domaine, c'est parce que souvent de telles initiatives ont été insuffisamment préparées et leurs issues mal estimées. La fragmentation des expertises politiques et économiques entre différentes bureaucraties en est en grande partie responsable. Enfin, Knorr s'est opposé à la «théorie de la convergence», selon laquelle le développement des échanges commerciaux entre l'Union soviétique et les pays occidentaux aurait pu entraîner une modernisation de l'économie soviétique et une érosion de l'idéologie communiste. Si l'expansion des échanges avec l'Ouest avait représenté un danger pour le système soviétique, ses gouvernants l'auraient freinée. L'argument de la convergence est aussi naïf que celui des théoriciens de l'école de Manchester au XIXe siècle, qui prévoyaient l'avènement imminent d'un monde pacifié par le cosmopolitisme universel découlant de l'accroissement des interdépendances économiques. D'autres études ont été engagées sur l'arme économique, notamment par D. Baldwin. Fontanel et Bensahel¹¹ ont étudié les différentes utilisations par les Etats de «l'arme économique» et ce, quel que soit le système économique en place. Plusieurs stratégies ont pu être employées, qui n'ont pas pour objectif le bien-être de l'économie nationale, ni son développement, mais plutôt l'affaiblissement ou l'asservissement d'une autre économie.

Toutes ces études ont en commun le fait de présenter l'ensemble des relations économiques internationales comme étant susceptible d'être interprété sous l'angle stratégique, en tant que résultat du jeu complexe des rapports de force internationaux. Elles restent cependant peu nombreuses, en comparaison de l'importance réelle qu'à eu l'utilisation de l'arme économique dans l'histoire des relations internationales. La difficulté posée par l'estimation de leurs conséquences économiques et politiques, de même que l'imbrication étroite à ce niveau des considérations économiques, politiques et militaires, l'expliquent sans doute. Les préoccupations de pouvoir et de puissance à l'œuvre dans les relations internationales restent insuffisamment analysées par l'économiste. Cependant, tout un courant de pensée actuel conteste l'idée du retrait du politique face à l'économique, sur la base d'arguments inspirés du mercantilisme ou de la théorie de List.

II - LA CONCURRENCE ÉCONOMIQUE INTERNATIONALE, NOUVELLE FORME DE GUERRE ?

Même si tous les observateurs de l'économie internationale s'accordent à reconnaître la multiplication des interdépendances économiques internationales, sous l'impulsion des stratégies des firmes multinationales et de l'essor des nouvelles technologies de l'information et de la communication, qui poussent à l'ouverture des frontières et aux concentrations, tous n'aboutissent pas aux mêmes conclusions quant aux conséquences de cette évolution pour le rôle de l'Etat dans l'économie. Pour les libéraux, la mondialisation des économies est irréversible et marque le déclin obligé du pouvoir des Etats face aux intérêts économiques privés. D'autres analystes en revanche diagnostiquent un retour de l'Etat au premier plan de la scène économique, notamment du fait que la compétitivité d'une nation repose de plus en plus sur des avantages «construits», dépendants du niveau de la formation, de la recherche-développement, des infrastructures du pays, autant de domaines où les pouvoirs publics jouent un rôle essentiel.

A- Le développement d'une théorie de la mondialisation

Très critiquée par les tenants de la «géoéconomie» ou du «néo-mercantilisme», la théorie de la globalisation constitue un prolongement actuel de la théorie libérale du commerce international et elle juge favorablement le développement des interdépendances économiques internationales, garantes de la paix¹². Ses défenseurs considèrent que l'économie internationale a subi des transformations structurelles irréversibles, remettant en cause le rôle économique de l'Etat et donc toute idée de «guerre économique» (et même de guerre tout court), puisque tous les Etats bénéficient du développement des échanges internationaux. Bhagwati¹³ estime que le rôle économique de la puissance publique tendra de plus en plus à s'estomper et que l'économie internationale pourra à terme engranger les bénéfices retirés du commerce, par la loi des avantages comparatifs.

Si pour Ohmae¹⁴, la fin des Nations est inscrite dans la logique pacifique et plutôt bienveillante de l'économie de marché, pour Reich¹⁵, la désintégration inéluctable des économies nationales risque d'accroître l'insécurité et la paupérisation, la modification de la nature des emplois augmentant notamment les inégalités. Par une politique industrielle adaptée, les Etats-Unis doivent donc chercher à se situer dans les meilleures conditions possibles eu égard à cette échéance ; ce pays est destiné à être le seul arbitre d'une économie désormais globalisée. D'autres analyses prédisent plutôt une domination de l'économie mondiale par une Triade Etats-Unis - Japon - Europe. Dans ces perspectives, l'Etat-Nation serait de plus en plus au service d'intérêts particuliers et il perdrait toute autorité par rapport aux évolutions de l'économie planétaire. Les firmes transnationales et les marchés seraient désormais les principaux acteurs de l'économie internationale. On assisterait alors à l'essor des Etats-régions, nouveaux facteurs de croissance. Les marchés et les firmes internationaux dominent, ils favorisent la mobilité du capital et les procédures de délocalisation, ils limitent l'action macroéconomique des Etats, ils conduisent à l'égalisation des coûts du travail et à l'obsolescence progressive des droits des travailleurs et de la sécurité sociale. L'économie mondiale est caractérisée par l'essor des nouvelles technologies et l'émergence d'une élite. L'idée de la nationalité d'une entreprise perd son sens, car la monnaie, la technologie, les usines passent les frontières avec de moins en moins de restrictions. Le rôle de l'Etat reste important, notamment parce que seule une politique industrielle adaptée peut permettre à un pays de dominer dans la concurrence internationale sur les industries à haute valeur ajoutée et de maintenir ainsi le niveau de vie des citoyens. Reich prône donc un «nationalisme économique positif»¹⁶. La restauration (après le déclin) des revenus de la majorité de la population grâce aux financements de la minorité privilégiée souligne le bien-fondé à long terme de la politique libérale, fondée sur la recherche exclusive de la maximisation du profit et des dividendes. Les études autour de la mondialisation se sont aussi fortement développées en France, mais elles ne prennent pas toutes en considération les facteurs politiques et stratégiques¹⁷.

B- Le néo-mercantilisme, une logique d'analyse alternative aux théories économiques traditionnelles

Toutes les analyses n'acceptent pas le diagnostic d'une économie nationale irrévocablement soumise au jeu des intérêts économiques tout puissants. Originaires des Etats-Unis, une

grande partie de la littérature dans le domaine des «relations internationales» s'intéresse aussi bien à leurs aspects commerciaux qu'à leurs aspects politiques, et elle se place généralement dans le courant «néo-réaliste»¹⁸. Les analyses néo-réalistes se confondent alors avec les analyses néo-mercantilistes, qui présentent le commerce comme un instrument au service de la politique de puissance de l'Etat. L'analyse néo-mercantiliste est empirique et descriptive, elle concerne le domaine de la politique économique et non la théorie économique «pure». Même si sa démarche ne repose pas sur des fondements théoriques précis (elle emprunte certaines conceptions mercantilistes mais aussi listiennes ou institutionnalistes), elle a été présentée comme une alternative à d'autres lectures des relations internationales, notamment marxiste ou libérale. Elle offre une grille de lecture intéressante pour un grand nombre de textes étudiant les liens entre puissance économique et puissance militaire ou sécurité nationale, même si tous ne se revendiquent pas directement de ce courant. Son postulat principal est qu'il existe une interaction entre les actions gouvernementales et les mutations de l'économie internationale. Globalement, l'idée est qu'il faut promouvoir la puissance étatique par des mesures économiques et militaires, même si celles-ci sont susceptibles d'engendrer des conflits avec d'autres puissances. Le courant néo-mercantiliste souligne son «réalisme», qui contraste avec l'irréalisme des hypothèses de la théorie orthodoxe. L'observation des faits politiques concrets est privilégiée, plutôt que l'énoncé de théorèmes généraux quant au fonctionnement des mécanismes économiques. Ce courant insiste sur le rôle important des institutions nationales, tandis que les institutions internationales sont considérées comme ne pouvant qu'imparfaitement promouvoir les intérêts économiques nationaux. Le terme d'*économie politique internationale* est d'ailleurs souvent employé, pour mieux se démarquer du domaine de l'*économie internationale* investi par la théorie orthodoxe. Il s'agit plus d'une méthode d'approche spécifique que d'une véritable théorie économique. Mais elle serait plus opérationnelle que toute autre théorie, puisque c'est cette approche qui est utilisée, même si ce n'est qu'implicitement, par tous les décideurs de politique économique. La logique néo-mercantiliste conduit à élargir l'analyse de la sécurité nationale à la sphère économique. Dans un article consacré au lien entre la compétitivité industrielle et la sécurité nationale américaine, Borrus et Zysman¹⁹ affirment ainsi qu'il est impossible de dissocier les objectifs de sécurité économique et militaire :

« Nous pouvons considérer la sécurité économique d'une nation en fonction de sa capacité à générer et appliquer les ressources économiques à l'exercice direct du pouvoir, ou à influencer indirectement le système international et ses normes. (...) Dans le système de sécurité de l'après-guerre, la dimension économique était essentielle pour l'exercice direct de la puissance des Etats-Unis. Les ressources industrielles et technologiques ont soutenu la force militaire des Etats-Unis et ont sous-tendu l'utilisation de l'assistance commerciale et technique pour accorder l'assistance alliée avec les objectifs des Etats-Unis. Et indirectement la dimension économique fut juste aussi essentielle pour son impact sur la structure et les normes du système.»

De nombreux auteurs²⁰ ont souligné le fait que la politique économique américaine a toujours été marquée par des considérations géoéconomiques, même si les Etats-Unis se présentent comme les défenseurs d'un libre-échange économique impartial et apolitique. Cette présentation «néo-mercantiliste» ne se borne pas à étudier l'utilisation de l'arme économique, elle s'intéresse aussi à une conception plus étendue des conflits internationaux, qui intègre la concurrence internationale, c'est-à-dire celle de la guerre économique au sens large.

C- Quelques idées contemporaines autour de la «guerre économique»

Cependant, même si les auteurs ont voulu développer un nouveau champ théorique, en marge des analyses libérale et marxiste des relations internationales, le débat est resté très dispersé, notamment du fait de la grande diversité des instruments d'études employés. Un trait distinctif réside peut-être dans le refus de l'idée d'une évolution progressive vers une économie sans frontières, ainsi que dans l'identification de nouveaux champs d'affrontement interétatiques, non plus limités à un niveau national mais régional. Ainsi, Robert Gilpin²¹ présente sa théorie «structurelle» comme une alternative aux trois idéologies «classiques» des relations internationales, libérale, marxiste et nationaliste. Se référant à la théorie mercantiliste, il souhaite une interprétation «réaliste» des rapports internationaux, insistant sur l'évolution des structures du système international et le jeu contradictoire des différentes ambitions nationales dans les négociations internationales en matière monétaire, commerciale ou d'investissement, dans un contexte économique international marqué par le chômage et les inégalités de développement. La résurgence du protectionnisme et des guerres commerciales entre grands blocs régionaux serait alors à craindre. D'autres économistes²² ont défendu au début des années 1990 le scénario de la rivalité régionale. La restructuration de l'économie mondiale se ferait ainsi autour de trois pôles dominants, lesquels disposent d'une zone d'influence étendue, correspondant à la Triade, à savoir les Etats-Unis, le Japon et l'Union européenne (avec l'Allemagne comme économie dominante). Les firmes multinationales participent de ce processus de régionalisation économique, car elles restent attachées à leur pays d'origine. Dans ce système de quasi-blocs pratiquant entre eux un commerce «administré», la compétition n'est plus militaire mais économique. L'Etat est alors sollicité pour pallier la faible compétitivité de l'économie nationale, en assurant notamment la diffusion des technologies militaires vers le secteur civil. La nature du lien entre les secteurs civil et militaire conditionne en grande partie la plus ou moins grande performance des économies capitalistes dans la concurrence économique. Elle est par extension essentielle pour comprendre l'évolution future de l'ordre international et la perte éventuelle de leur leadership par les Etats-Unis, au profit d'une gestion partagée avec le Japon et l'Europe. Cependant, la thèse du «déclin américain», très répandue au début des années 1990²³ n'a pas (encore ?) été confirmée dans les faits.

Toutes ces analyses nourrissent cependant une certaine «obsession de la compétitivité», qui a pu être dénoncée, notamment par Paul Krugman²⁴. Ce dernier rejette les discours en termes de «guerre économique», qu'il estime être dangereux pour la paix internationale. Il dénonce le danger de conduire au nom de la guerre économique des politiques néfastes à l'intérêt économique national, dans la poursuite de l'objectif illusoire de la compétitivité. Les appels au patriotisme national ne servent pas à rendre une économie plus compétitive, «un pays n'étant pas une société»²⁵ : le pouvoir d'influence de l'Etat sur les structures économiques reste faible, ce qui contredit les positions du Président Clinton, pour lequel «Un pays est désormais comme une entreprise dans l'économie globale».

D- Le renouveau de l'analyse institutionnaliste et historique

La réflexion sur la question de l'articulation entre le secteur civil et le secteur militaire a en outre conduit un «courant» d'économistes à mettre en évidence le fait qu'il n'existe pas un mais plusieurs types de capitalisme, plus ou moins bien adaptés à la guerre économique. Ces

analyses assez récentes prolongent dans une certaine mesure les réflexions de Veblen, appuyées sur l'analyse des faits historiques et la sociologie politique. Elles ont plus ou moins défendu la thèse du déclin du modèle anglo-saxon de capitalisme, et donc de l'économie américaine, avançant l'idée que celui-ci n'aurait pas su se renouveler. Ainsi, Galbraith relie en partie son concept de technostructure à l'importance du secteur militaire dans l'économie américaine. Lester Thurow fait, comme beaucoup d'autres, la distinction entre deux types de capitalisme, anglo-saxon et rhénan, dans la mise en place des rapports de puissance. Enfin Raimo Väyrynen analyse le rôle du secteur militaire dans le processus d'industrialisation et en tire des conclusions quant aux performances respectives des économies étudiées. Le lien entre les secteurs économique et militaire joue un rôle essentiel pour la puissance économique nationale, puisque la concurrence économique est de plus en plus technologique. La puissance militaire n'est pas essentielle à un pays pour s'assurer une place élevée dans la hiérarchie des nations. Ce sont au contraire les pays qui ont les premiers eu une perception nette des enjeux de la « guerre économique » qui sont aujourd'hui les mieux placés dans la concurrence économique internationale.

Toutes ces théories développées au début des années 1990 pariaient sur le « déclin américain », le modèle social-corporatiste rhénan étant présenté comme plus efficace. Mais les difficultés récentes des économies japonaise et allemande et les succès renouvelés de l'économie américaine, ont renversé les pronostics. On parle désormais plus volontiers de la diffusion éventuelle du modèle anglo-saxon à l'ensemble des économies nationales. Il n'en reste pas moins que la réflexion sur les formes possibles de capitalisme restent fructueuses pour expliquer l'évolution de la concurrence internationale et la recomposition des relations économiques internationales, selon des modes plus ou moins conflictuels.

CONCLUSION

L'étude de « l'économie politique internationale » repose sur le présupposé que les relations commerciales internationales sont surtout déterminées par des facteurs politiques, c'est-à-dire principalement la recherche par les Etats d'une augmentation ou d'une consolidation de leur puissance relative dans la hiérarchie mondiale. De fait, la théorie néo-réaliste des relations internationales accorde une importance déterminante à la distribution de la puissance. Plusieurs analyses de science politique se sont inscrites dans cette perspective pour expliquer le déclenchement des guerres. Mais toutes n'accordent pas la même importance à la dimension économique²⁶. D'un autre côté, l'hypothèse libérale du caractère pacificateur du développement des échanges commerciaux internationaux n'a jamais pu être confirmée de manière décisive par les études empiriques. Certes, les analyses empiriques des relations entre commerce et conflit se sont multipliées depuis les années 1980 mais elles ont généralement abouti à des résultats contradictoires. La causalité entre commerce et conflit²⁷ (et plus précisément, l'hypothèse que l'augmentation des échanges commerciaux entre deux pays diminue leurs conflits) a souvent été mise en évidence, mais ces résultats ont aussi pu être contestés²⁸. Il semble donc bien qu'il y ait place aujourd'hui pour des analyses économiques non empiriques, discutant du lien entre politique et économie. La fin du XXe siècle est ainsi marquée par la résurgence des débats sur la relation entre la puissance économique et militaire nationale. Le rôle que doit jouer l'Etat à ce niveau est discuté, renouvelant ainsi l'opposition existant au XVIIIe siècle entre les mercantilistes et les partisans du laisser faire.

NOTES

¹ Voir Fanny Coulomb (1998), *Les théories économiques de la guerre, de la paix et de la défense*, Thèse de doctorat en sciences économiques, Université Pierre Mendès France de Grenoble, décembre.

² Claude Lachaux (1992) Sommes-nous en guerre économique ?, *Revue de Défense Nationale*, juin 1992.

³ Coordinating Committee for Multilateral Controls. Il faut noter que ce contrôle, créé en 1949, a disparu depuis 1994. Pour Lachaux, la finalité du COCOM était bien militaire. Il réfute l'idée selon laquelle les Etats-Unis s'en seraient servis comme «arme commerciale» contre l'Europe. Pour lui, cette mesure a en définitive plus profité aux industries européennes qu'aux industries américaines. (op.cit. p 32).

⁴ Lachaux, C., Lamoureux, C., Labbé, M.H. (1987), *De l'arme économique*, Fondation des Etudes de Défense Nationale, FEDN, Paris; Lemeilleur, L. (1997), *Le pouvoir de sanctions économiques du Conseil de Sécurité*, Thèse de Droit Public, Grenoble; Fontanel, J., Bensahel, L. (1992), La guerre économique, *Arès XIII.4*. Grenoble.

⁵ Albert O. Hirschman (1945), *National power and the structure of foreign trade*, University of California Press, Berkeley, etc., 1980.

⁶ Thomas Schelling (1958), *International Economics*, Allyn and Bacon, Boston.

⁷ David A. Baldwin (1985), *Economic Statecraft*, Princeton, Princeton University Press.

⁸ W. H. Kaempfer et A.D. Lowenberg (1992), Using threshold models to explain international research relations, *Public Choice*, 73 (4), pp 419-443. Voir aussi : W. H. Kaempfer et A.D. Lowenberg (1989), The theory of international economic sanctions. A Public Choice approach: reply», *The American Economic Review* 79 (5), December, pp 1304-1306.

⁹ Lisa L. Martin (1992), *Coercitive cooperation*, Princeton University Press, Princeton.

¹⁰ Klaus Knorr (1984), *Economic relations as an instrument of national power*, in Gordon H. McCormick, Richard E. Bissell (eds) (1984), *Strategic dimensions of economic behavior*, Praeger, New York, pp 183-207.

¹¹ Jacques Fontanel et Liliane Bensahel (1992), La guerre économique, *Arès XIII/4*, décembre, pp 9-50.

¹² Sachs, J.D. (1995), Consolidating capitalism, *Foreign Policy*, Spring, p 51.

¹³ Bhagwati, J. (1992), Regionalism and Multilateralism : an overview, in J. De Melo and A. Panagariya, *New Dimensions in Regional Integration*, The World Bank, Washington.

¹⁴ Ohmae, K. (1995), *The end of the Nation-State*, The Free Press, New York ; Ohmae, K. (1995), Putting global logic first, *Harvard Business Review*, Jan/Feb, 119-125.

¹⁵ Reich, R. (1992), *The work of Nations*, Vintage Books, New York.

¹⁶ Reich, R. (1993), *L'économie mondialisée*, Dunod, Paris.

¹⁷ Voir par exemple Minc, A. (1997), *La mondialisation heureuse*, Pocket, Paris. Ladarde, P. & Maris, B. (1998), *Ah Dieu! que la guerre économique est jolie*, Albin Michel, Paris.

¹⁸ Pour une analyse du néo-réalisme, voir Jean-Jacques Roche (1994), *Théories des relations internationales*, Montchrestien, Collection Clefs, Paris.

¹⁹ Michael Borrus and John Zysman (1992), *Industrial competitiveness and American national security*, in Wayne Sandholtz, Michael Borrus, John Zysman, Ken Conca, Jay Stowsky, Steven Vogel, Steve Weber (1992), *The highest stakes - The economic foundations of the next security system - A Berkeley roundtable on the international economy (BRIE) project on economy and security*, Oxford University Press, New York, Oxford, pp 7-52.

²⁰ Lorot, P. (1997), De la géopolitique à la géoéconomie, *Revue Française de géoéconomie*, Pourquoi la géoéconomie ? *Economica*, Mars, n° 1, Paris. Daguzan, J.F. (1997), Les Etats-Unis à la recherche de la supériorité économique, (1997), *Revue Française de géoéconomie*, Les ressorts de la puissance économique américaine, L'Amérique conquérante. Stratégies pour le XXIème siècle, n° 2, Eté. Garten, J.E. (1997), Business and Foreign Policy, *Foreign Affairs*, May/June.

²¹ Robert Gilpin (1987), *The political economy of international relations*, Princeton University Press, Princeton.

²² Thurow (1992), op.cit., p 15.

²³ M.Dertouzos, R.Lester, R.Solow (1990), *Made in America*, Rapport du MIT, InterEditions.

²⁴ Krugman, P. (1994), Competitiveness: A dangerous obsession, *Foreign Affairs*, v. 73, n° 2, p.28-44.

²⁵ Krugman, P. (1996), A country is not a company, *Harvard Business Review*, January-February.

- 26 Siverson R.M. (1991), *The diffusion of war : a study of its opportunity and its willingness*, University Michigan Press.
- Bueno de Mesquita, B. (1981), *The war trap*, Yale University Press, New Haven, London
- 27 Polachek (1980), Conflict and Trade, *Journal of Conflict Resolution research*, 24, pp. 55-78.
- 28 Pollins, B.M. (1989), Conflict, cooperation and commerce. *American Journal of Political Science*, 33(3) Roemer, J.E. (1977), The effects of sphere of influence and economic distance on the commodity composition of trade and manufactures, *The Review of Economics and Statistics*, 59(3), pp. 318-327.

Bibliographie

- Baghwati, J. (1992), Regionalism and Multilateralism, in De Melo & Panagariya, *New Dimensions in Regional Integration*, World Bank, Washington.
- Baldwin, D.A. (1985), *Economic Statecraft*, Princeton University Press, Princeton.
- Barre, R., Fontanel, J. (1991), Principes de politique économique, Collection "L'Economie en Plus", Presses Universitaires de Grenoble, Grenoble, 1991
- Borrus, M., Zysman, J. (1992), Industrial competitiveness and American national security, in Sandholtz and al., *The highest stakes*, Oxford University Press.
- Bueno de Mesquita, B. (1981), *The war trap*, Yale University Press, New Haven, London.
- Colard, D., Fontanel, J., Guilhaudis, J-F. (1981), Le désarmement pour le développement : un pari difficile, Fondation pour les Etudes de Défense Nationale. Les Sept Epées, Cahier n° 19, Paris.
- Chatterji, M., Fontanel, J., Hattori, A. (1996), Arms spending, development and security, Ashing Publishing House, New Delhi.
- Coulomb, F. (1998), *Les théories économiques de la guerre, de la paix et de la défense*, Thèse doctorat. Grenoble.
- Dertouzos, M., Lester, R., Solow, R. (1990), *Made in America*, MIT, InterEditions.
- Fontanel, J. (1983), L'économie des armes, Collection Repères, Ed. Maspéro /La Découverte, Paris,
- Fontanel, J., Smith, R. (1985), L'effort économique de défense, ARES, n spécial, Grenoble, Lyon.
- Fontanel, J., Bensahel, L. (1992). La guerre économique. *Ares, Défense et Sécurité*, 13(4), 9-50.
- Fontanel, J., Galbraith, K., Isard, W., Klein, L. (1993), Economistes de la paix, Economie en Plus, PUG, 1993
- Fontanel, J., Borissova, I., & Ward, M. (1995). The principles of arms conversion in the case of Russia. *Defence and peace economics*, 6(3), 237-251.
- Fontanel, J. (1995), *Organisations économiques internationales*, Masson, Paris.
- Gilpin, R. (1987), *The political economy of international relations*, Princeton University Press
- Hirschman, A.O. (1945), *National Power and the Structure of foreign trade*, University of California Press, Berkeley.
- Kaempffer, W.H., Lowenberg, A.D. (1992), Using threshold models to explain international research relations, *Public Choice*, 73.
- Knorr, K. (1984), Economic relations as an instrument of national power, in Gordon, McCormick, Bissel (eds). *Strategic dimensions of economic behavior*, Praeger, New York.
- Krugman, P. (1994), Competitiveness : A dangerous obsession, *Foreign Affairs*, 73 (2).
- Krugman, P. (1996), *A country is not a company*, Harvard University Press, January-february.
- Labarde, P., Maris, B. (1998), *Ah Dieu ! que la guerre économie est jolie*, Albin Michel, Paris.
- Lachaux, C., Lamoureux, C., Labbé, M.H. (1987), *De l'arme économique*, FEDN, Paris.
- Lachaux, C. (1992), *Sommes-nous en guerre économique ?*, Revue de Défense Nationale, Juin.
- Lemeilleur, L. (1997), *Le pouvoir de sanctions économiques du Conseil de Sécurité*, Thèse, Grenoble.
- Loriot, P. (1997), De la géopolitique à la géoéconomie, *Revue Française de géoéconomie*, Mars n°1.
- Martin, L.L. (1992), *Coercitive cooperation*, Princeton University Press, Princeton.
- Minc, A. (1997), *La mondialisation heureuse*, Pocket, Paris.

- Ohmae, K. (1995), *The end of the Nation-State*, The Free Press, New York.
- Polachek (1980), Conflict and Trade, *Journal of Conflict Resolution research*, 24
- Pollins, B.M. (1989), Conflict, cooperation and commerce. *American Journal of Political Science*, 33(3)
- Reich, R. (1992), *The Work of Nations*, Vintage Books, New York.
- Reich, R. (1993), *L'économie mondialisée*, Dunod, Paris.
- Roche, J.J. (1994), *Théories des relations internationales*, Montchrestien, Collection Clefs, Paris.
- Roemer, J.E. (1977), The effects of sphere of influence and economic distance on the commodity composition of trade and manufactures, *The Review of Economics and Statistics*, 59(3)
- Sachs, J.D. (1995), Consolidating capitalism, *Foreign Policy*, Spring.
- Shkaratan, O., & Fontanel, J. (1998). Conversion and personnel in the Russian military-industrial-complex. *Defence and peace economics*, 9(4), 367-379.
- Schelling, T. (1958), *International Economics*, Allyn and Bacon, Boston.
- Siverson R.M. (1991), *The diffusion of war : a study of its opportunity and its willingness*, University Michigan Press. Bueno de Mesquita, B. (1981), *The war trap*, Yale University Press, New Haven, London