

La Globalisation comme politique économique

Jacques Fontanel

▶ **To cite this version:**

Jacques Fontanel. La Globalisation comme politique économique. Analyse des politiques économiques, Université Pierre Mendès France, Grenoble, 2004. hal-02556013

HAL Id: hal-02556013

https://hal.univ-grenoble-alpes.fr/hal-02556013

Submitted on 27 Apr 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 Globalisation comme politique économique

Jacques Fontanel

In

Analyse des politiques économiques
Université Pierre Mendes France,
Fragments de cours
Grenoble, 2004

Résumé : La globalisation semble devenir la politique normée des pays développés. On assiste à des processus concurrents/complémentaires de globalisation, triadisation et régionalisations continentales. Cette stratégie fournit des armes puissantes aux firmes multinationales dans leur recherche effrénée de profit et d'émancipation, voire de contrôle, des forces politiques. La géoéconomie américaine domine aujourd'hui le fonctionnement physique et financier des marchés internationaux, ce qui ne peut que conduire à l'exercice d'effets de domination, appuyés par des forces militaires sans équivalentes dans le monde.

Globalization seems to be becoming the standard policy of developed countries. There are competing/complementary processes of globalization, triadization and continental regionalization. This strategy provides powerful weapons to multinational firms in their unbridled search for profit and emancipation, or even control, of political forces. The American geo-economy today dominates the physical and financial functioning of international markets, which can only lead to the exercise of domination effects, supported by military forces without equivalent in the world.

Mots clés : Politique économique, globalisation, triadisation, régionalisation, firmes multinationales, effets de domination, économie libérale
Economic policy, globalisation, regionalisation, multinational companies, domination effects, liberal thought

On assiste à la fois à des processus concurrents/complémentaires de globalisation, « triadisation » et régionalisation. Ils sont justifiés sur la base du credo libéral. Cependant, cette politique fournit des armes nouvelles aux firmes multinationales dans leur recherche de profit et d'émancipation des forces politiques.

En outre, la géoéconomie américaine domine aujourd'hui l'économie de marché international, ce qui soulève la question des degrés de liberté des Etats/Nations dans leur politique économique et, plus largement, dans leurs projets sociaux d'aujourd'hui et de demain..

I. – Triadisation/mondialisation/régionalisation

La mondialisation est un processus de redéfinition des relations entre le centre et la périphérie, et des zones entières sont exclues de ce mouvement. Le modèle de feu le GATT et maintenant de l'OMC se situe dans le cadre de la concurrence parfaite (paradigme Walras-Pareto-Debreu), qui conduit aux conditions optimales paretiennes de la production. Or, il existe autant de situations optimales que de répartitions initiales des richesses. L'optimum parétien est instable. En outre, la théorie du second rang de Lancaster et Lipsey montre que lorsque les conditions de la concurrence ne sont pas toutes réunies, rien ne prouve que d'en remplir quelques unes nous rapproche de cet optimum. Si globalement les modèles économétriques montrent que la réduction du protectionnisme augmente les taux de croissance (sauf pour l'Afrique), ils ne nous disent rien sur son coût environnemental, sur les seuils à dépasser ou non, s'ils aboutissent à un monde statique sans avenir, celui de la retranscription du passé et donc de son maintien.

A. *La triadisation*

La triadisation est souvent synonyme de mondialisation dans les analyses libérales. Plus des quatre-cinquièmes du commerce mondial sont réalisés par les pays de la Triade (Amérique du Nord, Europe, Japon). Autant dire que, du fait des inégalités économiques et du développement encore insuffisant des pays du Sud notamment, la mondialisation des normes et des actions économiques s'adresse en priorité à la Triade. Les stratégies tour-

nées vers l'exportation ont été plus efficaces que l'import-substitution, même si le Japon fournit un contre-exemple. La globalisation n'est pas synonyme de croissance générale et solidaire d'une économie mondiale pacifiée. Il y a même des spécialisations internationales : chimie et équipements professionnels en Allemagne, aéronautique, logiciels, services financiers aux USA, automobile et électronique grand public pour le Japon. Il n'y a pas homogénéisation, mais plutôt un processus de spécialisation.

Les négociations Union Européenne-Etats-Unis et Etats-Unis-Japon sur les contingentements ou les ouvertures de marché sont bien connues. Ces accords ne peuvent pourtant pas remplacer les nouvelles institutions internationales. Le secteur de l'armement devrait être directement concerné par ces spécialisations, les Etats-Unis devenant la grande puissance dans ce domaine. Comme la loi américaine permet toujours de protéger les technologies qui ont une implications directes sur leur défense nationale, il semble donc que le processus de globalisation non maîtrisé conduise à une « américanisation » du secteur de l'armement, que celle-ci se fasse en accords multiples avec d'autres Etats ou qu'elle se fasse directement au niveau de l'Amérique du Nord. L'absence d'un étalon de valeur international stable pour accroître l'internationalisation économique se fait lourdement ressentir. Mais les Etats-Unis, maître du dollar, ont toujours préféré l'américanisation à la mondialisation, surtout d'ailleurs dans le domaine militaire.

B. *La régionalisation*

On assiste à la régionalisation, alors même que l'on met en place des citadelles économiques contradictoires avec l'idée du marché mondial (Union européenne, NAFTA, ASEAN, MERCOSUR, CARICOM, UMA etc.). Les chevauchements favorisent les regroupements de plus vaste ampleur. La question est de savoir si la régionalisation ne serait en fait qu'une étape « *pédagogique* » vers le marché généralisé. Cette hypothèse est contestable. Jacob Viner[1] analyse l'intérêt, en terme de bien-être, des Unions douanières par rapport la situation d'un libre-échange universel. Il met ainsi en évidence cinq cas, dans une analyse à deux pays et à un seul produit A.

– Si les deux pays ne produisent pas le bien A, leur Union n'a pas d'effet ni sur la production, ni sur l'échange du bien considéré, sauf peut-être si l'application des économies d'échelle à la commercialisation peut être envisagée.

– Si les deux pays sont les meilleurs producteurs du monde, leur Union sera avantageuse dans toutes les situations de réduction des droits de douane. Il n'existe alors aucun effet de « détournement de commerce »

---

[1] Viner J., (1950), *The customs Union Issues*, Carnegie Endowment for International Price, New York.

supplémentaire, mais plutôt un effet de « création de commerce » en faveur du pays le plus efficient des deux membres de l'Union bilatérale.

– Si les deux pays produisent le bien et si l'Union supprime un droit prohibitif, cette dernière produit un effet « création de commerce » intéressant qui accroît les échanges bilatéraux. Cependant, cet avantage est moins important que celui qui pourrait résulter d'un libre-échange généralisé dans le cadre d'une concurrence pure et parfaite.

– Si les deux pays produisent le bien, mais dans des conditions économiques inférieures à celles du reste du monde, l'Union est désavantageuse car elle provoque, même avec la suppression d'un droit de douane important, un effet de « détournement de commerce ». Dans ce cas, la spécialisation se fait en l'absence des critères d'efficience, ce qui engendre une perte pour la collectivité.

– Si un seul pays de l'Union produit le bien, mais de manière inefficiente par rapport au reste du monde, l'application forte d'un « effet de détournement de l'échange » peut s'avérer dommageable pour les deux économies, au cas où une protection contre les concurrents du reste du monde est prévue.

Cette analyse démontre que l'Union régionale n'est pas toujours, en tous temps et en tous lieux, efficiente. Pour Viner, son intérêt est d'autant plus élevé qu'elle supprime des droits de douane prohibitifs, que le nombre de partenaires est important et que les économies des pays partenaires sont suffisamment semblables pour permettre la restructuration des économies consécutive au processus d'intégration. Cette étude aura été prolongée par J.E. Meade[2] qui refuse l'hypothèse vinérienne de l'absence d'effets de substitution entre les marchandises du fait d'une transformation de la structure des prix. La variation d'un tarif douanier conduit à un réajustement de la structure de la consommation des pays de l'Union. Les effets de création et de détournement du commerce s'opposent et l'union n'est avantageuse que lorsque les premiers l'emportent sur les seconds. Les analyses néoclassiques se sont alors développées sur ce thème et Lipsey[3] aboutit aux conclusions suivantes :

– Un pays qui n'est pas soumis à la concurrence internationale a un grand intérêt à la création d'une union douanière avec un pays qui la subit. Celui-ci aussi y a avantage si le commerce de l'Union avec le reste du monde est réduit. Ceci s'applique bien aux industries d'armement.

– Un pays protecteur qui s'allie à un pays qui ne produit pas le bien considéré opère un « détournement de commerce ».

– Les unions régionales entre économies substituables sont plus adaptées à l'Union que les économies nationales complémentaires.

---

[2] Meade J.E., (1955), *The theory of custom's Union*, North Holland, Amsterdam.

[3] Voir sur ce point l'excellent présentation de :Buzekay A., (1996), *Intégration et désintégration européennes*, « Economie Poche », Paris, Economica.

Pour Johnson[4], l'Union peut conduire à une fonction collective de préférence industrielle, dont l'optimisation conduit à l'augmentation des revenus réels. La localisation de la production ressortit alors au domaine stratégique, étant entendu qu'il faut définir une répartition satisfaisante des activités entre les partenaires. Les unions régionales auront d'autant plus d'atouts qu'elles disposent d'un degré de développement homogène, permettant de véritables choix. Dans le domaine de l'armement, ces problèmes sont évidemment présents. Les exemples des accords de production d'armement ont montré que plus les pays avaient des développements économiques et technologiques comparables et plus ils étaient à la fois réalisables et efficaces.

En tout état de cause, l'intégration régionale n'est pas nécessairement optimale au regard de l'objectif visé, à savoir la réalisation du marché mondial. Paul Krugman[5] a montré, avec les instruments d'analyse de la tarification optimale, que la structuration du monde en blocs n'est pas optimale, sauf s'il existe : soit un grand nombre de « blocs régionaux », soit un seul. Cependant, dans les autres cas, les bénéfices peuvent l'emporter sur les coûts. Plus le nombre de pays est élevé dans l'Union, et plus celle-ci est efficiente.

Ces théories, pour intéressantes qu'elles soient, se situent toujours dans la comparaison avec l'état idéal représenté par la concurrence pure et parfaite. Si l'on se situe d'un simple point de vue économique, l'optimum de second rang que permettrait éventuellement la résultante de l'Union européenne n'est pas nécessairement compatible avec le chemin qui conduit à l'optimum général de premier rang, applicable au libre-échange généralisé. Autrement dit, l'Union européenne n'est pas un facteur obligatoirement compatible avec le processus de globalisation. Ceci est d'ailleurs particulièrement vérifié dans le secteur militaire. S'il est vrai qu'elle peut créer des détournements de commerce, les pays de l'Union peuvent développer à leur propre profit une situation mondialement sous-optimale qui s'avère, au moins à court terme, la meilleure pour leurs propres intérêts. Plusieurs arguments peuvent conduire les pays de l'Union à préférer cette situation sous-optimale, notamment lorsqu'ils prennent en compte leurs seuls intérêts nationaux, lesquels ne se limitent pas à l'optimalité économique, mais intègre aussi les questions de sécurité, de pouvoir, de puissance. Il est parfois plus intéressant pour une Union d'être moins riche qu'elle pourrait l'être, si le reste du monde est proportionnellement encore plus touché dans sa production de richesses du fait de cette décision. Autrement dit, même si l'Union européenne n'est pas optimale économiquement, d'autres critères de puissance relative peuvent intervenir qui modifient définitivement les choix des Etats.

---

[4] Johnson H.G., (1965), « An economic theory of protectionism tariffs bargaining and the formation of Customs Unions », *Journal of Political Economy*.

[5] Krugman P., (1991), *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge.

La régionalisation est une protection déguisée, un « *hinterland* » naturel. Il y a un réflexe sécuritaire. Il est possible que la concurrence internationale n'ait de sens qu'au sein d'un espace économique homogène. La régionalisation répond aux besoins de marchés suffisamment larges, en évitant les inconvénients de la concurrence mondialisée.

II. – Le crédo libéral de la globalisation

Il existe un véritable credo libéral dominant[6]. Il est fondé sur des postulats contestables, qui apparaissent comme des vérités premières, souvent pourtant injustifiées. Dans le modèle de concurrence pure, le plein emploi est assuré au prix d'hypothèses fortement contraignantes, qui rendent sa sponta-néité quasi impossible. Il est même très probable qu'à l'optimum (de second rang), le plein emploi ne soit pas réalisé. Les hypothèses principales concernent la rationalité des individus, la régulation optimale du marché et l'éradication progressive de la pauvreté.

La globalisation conduit-elle à la convergence et à l'uniformité mondiale? L'idée des « globalistes » est d'affirmer que les marchés globaux ont une influence sur l'élargissement de la démocratie. Or, on peut ouvrir le marché national, principalement en vue de limiter les droits des citoyens, ce qui conduit rapidement au développement de mouvements xénophobes. Les marchés du travail ne s'auto-ajustent pas, comme les marchés des biens, car les travailleurs ont des sentiments sur l'injustice des réductions de salaire qui peuvent détruire la solidarité des groupes. En outre, dans le monde développé, il y a persistance des systèmes nationaux d'innovation, fortement ancrés dans les relations et institutions nationales. La globalisation n'implique pas la diffusion de l'innovation dans le monde entier.

Le capitalisme vit de la dérégulation. Une loi antitrust, un code du travail, un droit de la concurrence relèvent du marché, pas du capitalisme, lequel peut accumuler sans contraintes un maximum de richesses et de puissance grâce à l'élimination de la concurrence. Il existe une contradiction entre la logique du développement du capitalisme et celle du marché. Il y a une logique de puissance et d'inhumanité inscrite dans le capitalisme. Il y a une double face au marché :

- l'une appelée régulation, centrée sur les liens sociaux, facilite l'aller-retour entre l'échange économique et l'échange politique démocratique ;
- l'autre est axée sur la chosification des rapports humains, la fétichisation des marchandises et terreau du capitalisme. Marat voit le piège de la loi Le Chapelier : « qu'aurons-nous gagné à détruire l'aristocratie des nobles si elle est remplacée par l'aristocratie des riches ». La classe ouvrière devient une strate minoritaire et inférieure de l'ensemble de la classe salariale. Il y a le problème du mimétisme et de la variété, les effets d'imitation et de démonstration. C'est l'aspiration consumériste sans fin.

---

[6] Kuttner R., (1997), « The limits of markets », *The American Prospect*, March-April.

Enfin, la mondialisation comporte quelques ferments de crise qui ne se sont pas encore libérés. Le processus que les économistes libéraux supposent inéluctable et irréversible connaît déjà quelques obstacles qui n'ont pas encore trouvé de solutions immédiates. Une certaine contestation de la « mondialisation » commence à se faire jour et même un certain retour aux valeurs keynésiennes, voire dans certains cas aux politiques « néo-mercantilistes », n'est plus à exclure.

La globalisation ne conduit pas nécessairement à la prospérité et à la croissance. La globalisation et le marché supposent que lorsqu'un individu ne participe pas à la croissance, c'est de sa faute, de son intérêt limité comme producteur au sein de la société. La mondialisation laisse supposer qu'une économie nouvelle, fondée sur le marché et donc le métissage des influences économiques et culturelles, serait en train de naître. Or, malgré les nombreuses théories annonçant leur déclin, les Etats-Unis dominent incontestablement ce processus. L'analyse économique moderne semble toujours omettre ces rapports de pouvoir qui s'expriment dans les domaines politiques, stratégiques et culturels et qui transforment profondément les conditions économiques de fonctionnement des marchés. Autrement dit, si l'Etat américain n'a pas toutes les clefs de la gestion économique du processus de mondialisation, il dispose d'instruments suffisamment puissants pour en modifier, à son profit, à la fois la mise en place concrète et les conséquences.

III. – La puissance des firmes multinationales

Le problème de la globalisation, c'est l'émergence de grandes firmes qui cherchent à éliminer la compétition, que les tenants de la globalisation estiment nécessaires au développement économique. Pour répondre au non-respect des hypothèses de la concurrence pure et parfaite qu'implique la processus de mondialisation, la théorie des marchés contestables[7] remet en question les critiques formulées aux hypothèses relatives à l'optimalité du marché. S'il n'existe aucune barrière à l'entrée ou à la sortie, les entrants potentiels bénéficient des mêmes conditions de prix et de coûts que les entreprises déjà installées. Le prix sera alors le même que celui qui découlerait d'un marché de libre concurrence modèle. La situation actuelle est plutôt aux oligopoles et monopoles. Les grandes entreprises exercent incontestablement un pouvoir économique spécifique sur les marchés qu'elles dominent. De ce fait, elles cherchent à accroître encore leurs parts de marché jusqu'au point où elles constituent des oligopoles mondiaux, voire même des monopoles. Dans ces conditions, la concurrence directe est éliminée, remettant ainsi en cause les résultats fondamentaux d'une

[7] Baumol J., Panzar J.-C., Willig R.-D., (1982), *Contestable markets and the theory of industry structure*, Harcourt Brace Jovanovitch, New York, 2nd Ed., 1988.

économie de marché sans compétition directe. Le marché s'auto-détruit s'il ne reçoit pas un contrôle extérieur. L'intervention d'une autorité extérieure (d'une néguentropie, selon la terminologie de la thermodynamique) est alors requise.

L'analyse économique des firmes multinationales, transnationales ou globales est récente. Les économistes ont souvent préféré soit se donner l'hypothèse de la concurrence pure et parfaite, soit aborder la question des oligopoles ou des monopoles sans référence à la Nation. La crise économique va plonger certains théoriciens dans de nouvelles réflexions concernant notamment les firmes transnationales, en appliquant l'analyse des systèmes[8]. Cependant, avec la récente « Nouvelle Economie Industrielle », un retour à l'analyse néo-classique de l'équilibre partiel est engagé[9], par la conceptualisation des marchés contestables, qui offrent une présentation plus crédible des structures industrielles réelles, tout en continuant à rejeter le rôle économique de l'Etat.

Les FMN dépendent souvent d'un groupe industriel et financier, dont les membres relèvent du même pôle de décision, avec à sa tête une société holding, qui n'a pas d'activité industrielle, mais possède le portefeuille d'actions du groupe. Depuis Alfred Marshall, on sait que l'organisation industrielle produit des économies d'échelle internes et externes, mais aussi que la concurrence mène au monopole. Les marxistes présenteront la concentration comme la résultante normale de l'accumu-lation du capital, conduisant à la surproduction, à la crise économique, éventuellement à la dévalorisation du capital et à sa concentration entre les mains d'un nombre toujours décroissant de propriétaires-bourgeois. Les FMN sont présentées alors comme la manifestation d'un stade avancé de décomposition du système capitaliste. Ces conceptions sont toutefois contestées par la Nouvelle économie industrielle, qui rejette l'idée d'une concentration croissante des entreprises ; il existe un ordre régulateur au capitalisme qui fait en sorte que la concentration de l'entreprise devient rapidement synonyme de perte de compétitivité et d'efficience, avec notamment l'apparition progressive de déséconomies d'échelle. Au-delà d'une certaine taille, l'entreprise doit conserver un lien avec les indicateurs économiques du marché. Si ces contre-tendances existent, elles ne sont pour autant pas suffisantes pour enrayer ce phénomène de concentration[10] qui débouche sur l'entreprise globalisée.

Les nouvelles technologies modifient l'économie mondiale. Pour la première fois dans l'histoire de l'humanité n'importe quel produit peut être fabriqué et vendu n'importe où. On fabrique là où les coûts sont les moins élevés et on vend là où les produits sont les plus chers. Aucun attachement sentimental à une région n'intervient. Les coûts de transport et de

---

[8] Morvan Y., (1990), *Fondements d'économie industrielle*, Paris, Economica.
[9] Jacquemin A., (1985), *Sélection et pouvoir dans la nouvelle économie industrielle*, Economica.
[10] Angelier J.-P., (1997), *Economie Industrielle*, « Eco+ », PUG., Grenoble.

communication ont considérablement baissé, ainsi que son temps de réalisation. Les capitalistes sont les généraux aux commandes de l'économie de marché. Ils louent les troupes (travail), promeuvent les officiers (managers), décident de l'endroit de la bataille (production) et de l'endroit de l'action (les marchés), choisissent les armes (technologies) et définissent les résultats (profits ou pertes). Les travailleurs n'ont aucun rôle décisionnel. Les propriétaires contrôlent l'ingrédient clé du nouveau système, à savoir le capital.

Les firmes multinationales ont favorisé la montée en puissance des NPI. Pourtant on les accuse de piller les ressources du pays d'accueil en se préoccupant de leur seul profit, de déséquilibrer les balances des paiements par leurs mouvements de capitaux (rapatriements de bénéfices, notamment), d'exploiter la main-d'œuvre locale, de procéder à un transfert insuffisant de technologies, et d'exercer un pouvoir politique important et dangereux pour la démocratie d'un pays. On a assisté à des nationalisations en chaîne après les indépendances, mais la tendance s'est inversée depuis 1980. L'apparition de « firmes globales » s'explique par l'internationalisation du monde (recherche d'économies d'échelle et de taille critique, exploitation des avantages comparatifs de chaque zone économique et commerciale, nécessaire présence sur tous les grands marchés, développement du coût de la recherche). Les FMN sont d'abord implantées dans les pays développés, huit pays concentrant 90% de l'investissement mondial. La plupart des délocalisations se font d'ailleurs à l'intérieur de l'OCDE (Organisation de Coopération et de Développement Economique). L'attrait des pays riches joue aussi sur les FMN du Sud, mais la part des pays en développement ne cesse de croître (40% des IDE pour l'Asie en 1993 contre 7% en 1980). La stratégie des FMN évolue, de la délocalisation « pays-atelier » à la délocalisation « Cheval de Troie ». Il y a plusieurs phases, d'abord la quête des matières premières, puis l'accès à des marchés internes réservés aux entreprises nationales, ensuite la recherche de plates-formes d'exportation, enfin la délocalisation « cheval de Troie », dont le but n'est pas l'exportation vers l'Occident, mais la vente sur place des biens de consommation occidentaux. Les FMN sont très intéressées aussi par les zones franches, car la main-d'œuvre y est très bon marché, avec une forte productivité et de faibles exigences sociales. Si les délocalisations ont d'abord joué en faveur du Sud, elles bénéficient maintenant aux pays du Nord. Les FMN des pays du Sud restent dans leur zone que lorsqu'elles ne peuvent conquérir les marchés du Nord. Plus un pays est faiblement développé, plus sa productivité moyenne de travail est faible, et plus son taux de change d'équilibre est inférieur à celui de la parité de son pouvoir d'achat (Bela Belassa). La délocalisation qui semble favorable au Sud sera positif à moyen terme pour le Nord. Elle relance la compétition et provoque l'innovation. La révolution de la distribution a contribué à accélérer l'internationalisation des échanges

La main-d'œuvre a une mobilité limitée, celle-ci concernant principalement les travailleurs les moins qualifiés et les gestionnaires, scientifiques, universitaires ou ingénieurs de haut vol. En analysant les contenus d'emplois, une augmentation équilibrée du commerce entre la France et la Chine conduirait à une destruction du travail et des emplois en France, sauf pour les cadres et techniciens. Dans les pays en développement, il y a trois types de personnes actives: les compétitifs, les exposés et les protégés. En situation de concurrence internationale, les emplois exposés disparaissent, alors que le secteur compétitif se développe et n'engendre aucun chômage.

– On pose généralement la question de la clause sociale ou du dumping social. Exiger des NPI les mêmes niveaux de protection sociale n'est pas très « *fair play* », si l'on veut bien prendre en compte les différences entre les pays du Nord eux-mêmes.

– La globalisation de la technologie suscite des emplois de plus en plus qualifiés et elle supprime un plus grand nombre d'emplois non qualifiés. Elle exerce une forte pression sur les rémunérations et l'emploi. Les licenciements ne sont plus un pis-aller, ils sont un objectif comme un autre. Les FMN appliquent la politique de la délocalisation réelle ou simplement de sa menace.

– Il y a un épuisement des réservoirs de productivité des pays du Nord. Pour assurer la rentabilité du capital, on doit réduire le coût du travail. Le Sud n'a eu qu'un faible impact sur les restructurations industrielles. On risque d'avoir de plus gros problèmes encore dans 10 ans, lorsque les NPI produiront tous les types de produits, seront plus productifs et menaceront alors les emplois qualifiés du Nord. Mais même dans ce cas, il faudra les acheteurs du Nord, et si ces derniers sont au chômage, il y aura une récession généralisée.

– La variété et la diversité dans la structure de production doivent être préservées dans chaque pays. C'est une logique plus satisfaisante que celle de la concurrence tous azimuts, d'autant que la part du PNB qui échappe partiellement à la concurrence mondiale est encore importante (représentant quasiment les trois-quarts de la production mondiale).

IV. – Initiation à la géoéconomie américaine

L'effondrement de l'empire soviétique a renforcé la détermination des Etats-Unis à défendre l'idéologie du libre-échange. Pourtant, le gouvernement américain fait de la géoéconomie une réalité stratégique de tous les jours. Avec la stratégie de l'épuisement des ressources à l'encontre de l'URSS la géopo-litique de la guerre froide menée par les militaires et les stratèges américains a montré l'efficacité d'une politique économique fondée sur l'affaiblissement d'un pays ennemi. Aujourd'hui, la nouvelle doctrine repose sur l'élargissement de la communauté des démocraties de

marché. Dans ce contexte, les Etats-Unis disposent de la force militaire et de la puissance de son économie pour faire régner l'ordre marchand. Les considérations commerciales exercent une influence croissante sur la politique étrangère américaine. L'Etat et les entreprises travaillent de concert pour mettre en place des marchés globaux ouverts, sur la base du respect de règles commerciales clairement définies, notamment dans le cadre de l'OMC. Plusieurs principes ont été ainsi édictés, dont le caractère « humanitaire » ne cache pas totalement les objectifs (aussi) économiques. Le poids du militaire interfère aussi dans le domaine économique.

A. *L'action de l'Etat sur la concurrence internationale*

Ainsi, il est fait appel à une meilleure relation entre les intérêts commerciaux et les droits de l'homme. Le gouvernement américain ne désire plus prendre, à cet égard, des mesures unilatérales qui désavantagent les entreprises nationales. Nike, Adidas ou Reebok ont décidé de contrôler les modalités de production de leurs sous-traitants, dans le cadre d'un code de bonne conduite et d'un refus de l'oppression des peuples par leurs dirigeants.

– Le gouvernement et les milieux d'affaire et Washington doivent s'entendre sur la question des contrôles unilatéraux à l'exportation décidés sur la base de raisons de politique étrangère. L'ex Président Clinton a déjà réduit le nombre de produits sujets aux contrôles, notamment dans les domaines des télécommunications et de l'informatique. Lorsque les Etats-Unis n'ont pas de monopole, les sanctions pénalisent d'abord les entreprises américaines. Le gouvernement américain se doit alors d'obtenir des sanctions muiltilatérales, lorsqu'il estime qu'un pays enfreint aux règles politiques, commerciales ou sociales définies internationalement. Pour les pays « voyous », la règle américaine doit s'imposer à tous les Etats démocratiques.

– La concertation entre les entreprises et l'Etat a aussi pour objet de convaincre l'opinion publique et le Congrès sur la nécessité de la diplomatie commerciale. Il est aujourd'hui demandé à l'Administration américaine de faire la promotion des exportations. Le gouvernement consolide des agences de financement comme l'*Export-Import Bank* et l'OPIC, il soutient l'investissement des banques et des entreprises, il forme les représentants des intérêts commerciaux américains à l'étranger. Il soutient les réformes économiques et politiques des marchés émergents qui satisfont les principes défendus par la société américaine.

– Enfin, l'Etat peut rappeler à l'ordre une entreprise dont l'action s'opposerait aux intérêts traditionnels des Etats-Unis. Contrairement au vieil adage, « les intérêts de General Motors ne sont pas toujours ceux des Etats-Unis ». Entre une entreprise américaine qui établit un projet de sa filiale en Pologne et une filiale française implantée aux Etats-Unis, cette seconde solution est meilleure pour la création d'emplois aux USA.

Aujourd'hui, le primat de l'économie dans les nouvelles relations internationales est affirmé. L'économie américaine bénéficie d'une avance conceptuelle et technologique importante dans les industries du futur (aéronautique, télécommunications, spatial, infosphère). Ainsi, elle définit les normes techniques pendant les négociations internationales, ce qui lui donne un avantage conséquent. Elle a même renforcé son pouvoir d'influence sur les règles du jeu international. Les Etats-Unis imposent ses propres règles, ses lois deviennent universelles.

– Le Gouvernement américain exerce d'abord une influence décisive sur les organisations économiques internationales les plus puissantes (FMI, Banque mondiale, OMC). En outre, en 1991, la CIA a élargi ses mandats de la lutte contre la drogue et le crime organisés, aux pratiques déloyales et aux méthodes frauduleuses des firmes commerciales. La célèbre compagnie se préoccupe directement de l'intelligence économique. Les Etats-Unis étaient convaincus d'avoir perdu le leadership dans de plusieurs industriels importants, notamment dans le domaine des ordinateurs à usage militaire, des semi-conducteurs pour armes intelligentes et des télécommunications. L'aide des Etats en faveur de leurs entreprises nationales et à la contribution des services secrets pour s'approprier les secrets industriels américains étaient privilégiés pour expliquer cette nouvelle situation. On parla alors beaucoup d'espionnage industriel, notamment de la France, dans les secteurs de l'aéronautique, de la défense et de l'espace. Cette campagne, savamment orchestrée, donna alors un pouvoir accru à la CIA.

– Dans ces conditions, l'administration américaine s'est vue attribuer le droit (et même le devoir) d'engager une politique de renseignement au bénéfice des entreprises américaines. Il s'agissait de maîtriser l'environnement informationnel.

La CIA se propose d'entre-prendre une action d'espionnage industriel. Elle s'engage déjà dans une mission d'étude et d'analyse des grands courants économiques et des avancées technologiques et elle a une mission de lutte contre « l'intelligence ennemie ». Les services de « contre-intelligence » (*counterintelligence*) ont alors été directement concernés par les activités commerciales et industrielles. Une information secrète obtenue par un agent de la CIA sur Renault ou Toyota peut être fournie gratuitement aux entreprises d'automobiles américaines. Pourtant, cette politique favorise la compétition déloyale, contre laquelle s'oppose officiellement le gouvernement américain. Dans ce contexte, l'action de la CIAZ n'est pas pleinement revendiquée. On a alors créé plusieurs organismes d'information au sein de la *National Industry Security Information*, de la *Defence Technical Information Center* (DTIC) et du CIRD (*Central Information Reference Collection*) de la CIA.

– Le Gouvernement américain a mis en place un système de « chasse aux contrats internationaux. *L'Advocacy Center* (ou « *War room* ») a

été créé par le Department of Commerce en 1993, en vue de faciliter les opérations de contractualisation en aplanissant des problèmes administratifs nationaux et en fournissant des informations ou une aide consulaire. Il coordonne tous les moyens du gouvernement mis à la disposition des entreprises (financement, expertises géopolitiques, coordination des ministères) et il utilise son réseau (*Advocacy Network*) réunissant, de manière interactive, les compétences des acteurs politico-administratifs. C'est aussi une machine de propagande pour le commerce américain, qui reçoit de nombreuses informations classifiées, difficiles cependant à utiliser efficacement pour mettre en place une stratégie géoéconomique. Ce système fonctionne assez bien, sauf lorsque les actions militaires des Etats-Unis sont condamnées par ses partenaires.

– L'administration se préoccupe des intérêts économiques et commerciaux américain dans sa politique étrangère. Le gouvernement vérifie si les intérêts des compagnies et travailleurs américains reçoivent un traitement loyal, sans barrières inéquitables à la compétition. Cette diplomatie s'accompagne d'une démarche coercitive par l'intimidation (lois Helms-Burton et d'Amato-Kennedy contre les Etats parias), faisant du droit américain le droit mondial. Elle exerce une pression constante sur les pays qui souhaitent mener une politique économique favorisant leurs produits et services nationaux. Ainsi, son action contre la politique agricole européenne est bien connue.

B. *L'action économique du secteur militaire*

Le Congrès américain a consacré des milliards de dollars par an au maintien de la structure industrielle, notamment dans le secteur militaire. Le ministère de la Défense doit tenir compte :

- de la concurrence internationale qui permet d'obtenir les meilleurs équipements au moindre coût,
- des potentiels de partenariats à risque,
- des chaînes de production variées à la carte,
- des temps de production sur des cycles courts,
- de la substitution de transports rapides et d'une technologie de l'information avancée à la place des anciens systèmes logistiques,
- de l'externalisation ou de la privatisation.
- d'une vaste base industrielle variée et compétitive, cruciale pour accompagner et diriger l'évolution technologique moderne.

Le ministère de la Défense des Etats-Unis se préoccupe aujourd'hui des spécifications commerciales standards, il prend en compte le coût des équipements militaires et la modification des lois sur l'acquisition et il soutient la mise en place de démonstrations avancées en concepts et technologies. La domination économique et politique de quelques firmes de défense est devenue encore plus importante. Lockheed-Martin-Loral, Boeing-Mc-

Donnel-Rockwell, Raytheon-Esystems-Texas Instrument-Hughes en témoignent. Aujourd'hui encore, il y a encore une capacité en excès. Il en résulte des diminutions de coûts des armements (2,6 milliards de dollars pour la seule fusion Lockheed-Martin).

Il y a quatre préoccupations gouvernementales :

- la création de monopoles ne permet guère le choix, sauf à l'étranger,
- la consolidation actuelle permettra-t-elle une plus grande intégration des technologies civiles et militaires ?
- ces géants américains vont-ils constituer des « firmes globales » (au moins transatlantiques) ou resteront-elles en concurrence avec l'Europe ?
- les implications probables à long terme de l'intégration verticale sont aussi intéressantes. Les firmes globales s'orientent de plus en plus vers des sources externes, elles achètent aux meilleurs fournisseurs, n'importe où, plutôt que de compter sur leurs propres sources internes captives. Ces firmes devraient se concentrent sur l'intégration des systèmes d'armes. Les économies de coût sont importantes, de l'ordre de 30 à 50%.

C. *Economie de l'information*

En outre, les Etats-Unis sont leader de l'économie de l'information et des services L'Amérique conduit la planète dans l'âge de l'information. Jamais les Etats-Unis n'ont été aussi puissants. Si l'économie classique reposait sur l'allocation optimale des facteurs de production, le travail et le capital, caractérisés par leur rareté, l'économie du futur s'inscrit dans le développement de l'immatérialité de l'information. Dans la philosophie américaine, les autoroutes de l'information vont informer, divertir, éduquer, promouvoir la démocratie, sauver des vies, créer des emplois, améliorer la compétitivité. Sa maîtrise conduit à la domination des marchés mondiaux.

La globalisation du *National Information Infrastructure* (NII) est un objectif majeur de politique étrangère, qui devrait façonner un nouvel ordre mondial (*Global Information Infrastructure*). Il est la clé de la croissance et de la puissance. Les thèses américaines, concernant l'importance de l'information sur la croissance et la puissance économiques et militaires, sont reprises par le G7. L'économie américaine assure sa mutation.

- L'environnement réglementaire et fiscal est favorable à la création et au développement des entreprises productrices d'information.
- Le système financier soutint le développement économique. Le marché financier et le FED sont indépendants du gouvernement. Ils favorisent les capitaux à risques, notamment dans ce secteur dynamique.
- Les entreprises investissent massivement dans les technologies de l'information.
- La croissance de la richesse, grâce aux technologies de l'information, est sous-estimée en raison de leur puissance exponentiellement crois-

sante. La télématique d'intérêt général (*government networking*) se développe rapidement à l'échelon local.

- Les standards et références de l'industrie de l'information sont principalement américains.

Les flux d'information et de transactions financiers vont redéfinir les relations internationales. Ils annoncent un système interdépendant comportant des variables transnationales, nationales et locales, avec des sous-systèmes d'unités aux fonctions parfois différentes mais concurrentielles. Les Etats-Unis souhaitent maintenir leur hégémonie mondiale, la direction spirituelle de la planète, avec notamment la *pop culture*. La télévision et le cinéma sont des médias vantant la supériorité américaine. Il est préférable d'atteindre les peuples plutôt que les gouvernements. Les groupes peuvent exercer des pressions notables et même décisives sur leurs gouvernements. On assiste maintenant au développement des accords entre les constructeurs américains, chinois et russes. Lockheed-Martin s'est allié à Brounitchev et Energia pour la commercialisation des fusées Protons dans le monde entier. Il y a des accords entre Boeing et l'Ukrainien Zenit. Cependant, les bases fondamentales de ces fusions, accords, ouvertures sont gérées par les FMN souvent américaines, qui n'oublient jamais dans leurs décisions l'émotion ressentie en écoutant « *stars and stripes* ».

Washington essaie de consolider son leadership sur les affaires du monde, par le biais des organisations internationales. Il est la puissance arbitrale du monde. La maîtrise de l'information permet de vendre ses technologies, ses standards, sa culture. La stratégie nationale d'information est une condition de la puissance, au même titre que l'industrie ou l'armée. Il y a quatre instruments de réflexion de l'information :

- la connectivité qui assure aux acteurs économiques l'accès à l'information externe et interne nécessaire,
- les contenus, avec la concentration des efforts de production sur le renseignement économique synthétique, plutôt que le trop plein d'information,
- la coordination, qui optimise l'infrastructure nationale d'information et de « puissance cognitive »,
- la sécurité, qui assure le non effondrement de l'Etat électronique et spécialement les réseaux financiers, énergétiques, de communication et de transport.

Les nouvelles technologies de l'information créent une nouvelle vision de la politique étrangère, en faveur de l'économie libérale et de la démocratie. Les FMN américaines sont en bonne position pour gérer l'ensemble. Il ne faut pas abandonner l'Etat-Providence pour une économie de l'information complètement libérée. L'éducation, la réorganisation de la défense et l'espionnage suggèrent l'intervention de l'Etat. Il y a une incapacité des

écoles à enseigner aux enfants comment apprendre et comment penser de façon autonome. Internet n'est pas synonyme de savoir. Ce sera le grand défi des Etats-Unis de le comprendre et on voit mal, compte tenu des intérêts en jeu, comment ce pays pourrait y échapper sans une intervention de l'Etat.

Bibliographie

Angelier, J-P. (1997), Economie industrielle, PUG, Presses Universitaires de Grenoble, Grenoble.

Baumol, J, Panzar, J-C., Willig, R.D, (1988), Contestable markets and the theory of industry structure, Harcourt Brace Jovanovitch, New York.

Buzelay, A. (1996), Intégration et désintégration européennes, Economie Poche, Economica, Paris.

Chatterji,M., Fontanel, J., Hattori, A. (1996), Arms spending, development and security, Ashing Publishing House, New Delhi.

Coulomb, F. Fontanel, J. (2000), Puissance des Etats et globalisation, Ares, Défense et sécurité.

Daguzan, J-F. (1997), Les Etats-Unis à la recherche de la supérioriuté économique, Revue Française de Géoéconomie, n°2.

Fontanel, J. (1993), Economistes de la paix, PUG, Presses Universitaires de Grenoble, Grenoble.

Fontanel, J. (2002), L'action économique de l'Etat, L'Harmattan.

Fontanel, J. (2002), Les Stratégies de la guerre économique in Globalisation économique et sécurité internationale. Introduction à la géoéconomie. (Edition Jacques Fontanel, Avant-propos de K.Arrow), Côté Cours, Grenoble, décembre 2002.

Fontanel, J. (2002), Globalisation économique et sécurité internationale. Introduction à la géoéconomie. Collection "Côté Cours", Grenoble

Fontanel, J., Bensahel, L. (2002), Guerre et économie. Les liaisons dangereuses, Revue Géoéconomie, fin 2002.

Fontanel, J (2003), Civilisation, globalisation et guerre, PUG, Presses Universitaires de Grenoble, Grenoble.

Fontanel, J. (2004), Géoéconomie de la globalisation, Côté Cours, Université Pierre Mendes France, Grenoble.

Jacquemin, A. (1985), Sélection et pouvoir dans la nouvelle économie industrielle, Economica, Paris.

Johnson, H.G. (1965), An economic theory of protectionism tarifs bargaining and the formation of Customs Unions, Journal of Political Economy.

Krugman, P. (1991), Geography and Trade, MIT Press, Cambridge.

Kuttner (1997), The limits of markets, The American Prospect, March-April.

Meade, J.E. (1955), the theory of custom's Union, North Holland, Amsterdam.

Morvan, Y. (1990) Fondements de l'économie industrielle, Economica, Paris.

Sen, A. (2001), Un nouveau modèle économique. Editions Odile Jacob, Paris.

Stiglitz, J.E. (2002), La grande désillusion, Fayard, Paris.

Viner, J. (1950), The customs Union Issues, Carnegie Endowment for International Price, New York