

## Mondialisation, néo-capitalisme et développement inégal par Elie Cohen

L'échec de Doha vient rappeler que la marche vers le multilatéralisme commercial n'est pas irréversible. Cinq ans de négociation sur la libéralisation des marchés des biens et services ont abouti à une exacerbation des querelles Nord/Nord (USA-UE sur les subventions et l'accès aux marchés agricoles), Sud/Sud (Emergents-PMA sur la libéralisation des marchés agricoles), Nord/Sud (USA-UE/Inde-Brésil sur les tarifs industriels et la libéralisation des services). A nouveau, il est question des mérites respectifs du multilatéralisme et du bilatéralisme, du caractère équitable des arbitrages rendus par l'Organe de Règlement des différends, des bénéfices pour le développement d'un « free trade » qui n'est pas en même temps un « fair trade »<sup>1</sup>. Et pourtant sans qu'il faille établir un lien causal, les dernières années, celles de l'émergence de « ChinIndia », auront été à la fois des années de croissance économique mondiale exceptionnelle, des années d'accélération constante des échanges. Comment comprendre la remise en cause de la nouvelle étape de libéralisation des échanges, par des responsables politiques au Nord et au Sud dans une relative indifférence des firmes multinationales ?

L'assimilation par les sociaux-démocrates allemands des fonds d'investissement à des « nuées de sauterelles » s'en prenant aux entreprises et à leurs travailleurs, les appels répétés de la SEC (Securities and Exchange Commission) à la régulation des « hedge funds », la chronique quotidienne des manipulations de titres à des fins d'enrichissement personnel par des patrons avides ... témoignent quotidiennement des dérèglements du capitalisme. Et pourtant l'industrie des produits dérivés contribue largement à l'action macro-économique à travers le financement de la consommation par monétisation des actifs, l'éclatement de la bulle de l'Internet a été facilement résorbé, et la finance de marché joue un rôle décisif dans la remise sur pied des entreprises affaiblies par les errements de la dernière vague de « fusions-acquisitions ».

Dans cette contribution, nous voudrions établir, d'une part qu'une mondialisation bancaire dans son architecture économique et institutionnelle n'a jusqu'ici ni freiné l'intégration mondiale, ni limité la croissance et que, d'autre part, le néo-capitalisme actionnarial est source de crises à répétition mais absorbées par un système qui montre ainsi sa résilience. Si bien qu'on peut à la fois avoir une croissance explosive des échanges et une panne à Doha, une expansion continue de l'industrie des dérivés qui gère aujourd'hui 1,3 trillion de dollars et une instabilité accrue des marchés, un recul de la pauvreté et un accroissement des inégalités le tout dans un cadre économique marqué par la plus forte croissance

---

<sup>1</sup> Joseph Stiglitz and Andrew Charlton, *Fair Trade For All*, Oxford, Oxford University Press 2005

économique mondiale observée. La question dès lors n'est pas tant de savoir si le nouveau système mondial fonctionne, c'est le cas malgré ses déséquilibres, mais plutôt de s'interroger sur les conditions de moyen long terme de sa viabilité.

## 1- Dynamique commerciale et mondialisation bancaire

Dans un livre remarqué, T.Friedman décrit le monde nouveau comme un monde plat, un monde où les forces combinées de la technologie, des marchés et de l'histoire ont abouti au nivellement puis à la disparition des frontières<sup>2</sup>.

Dans cette économie élargie à la planète : 3 milliards d'hommes en quête de croissance et de prospérité intègrent l'économie monde. L'univers de l'échange cesse d'être la chasse gardée du vieux monde. Ces hommes sont devenus par la grâce des technologies de l'information de la révolution logistique et de la globalisation financière nos partenaires, nos concurrents, nos fournisseurs, nos clients.

Une économie du « juste à temps » du flux tendu et de la transaction instantanée est née du progrès technique et de l'effondrement du bloc communiste. La révolution des transports et des communications permet l'éclatement et la recombinaison de la chaîne de production à l'échelle mondiale. L'usine intégrée ancrée dans un territoire a cédé la place à l'entreprise réseau mondiale, elle est devenue une chaîne d'approvisionnement et de montage de composants « made in monde »<sup>3</sup>.

Pourquoi peut-t-on en effet parler de mondialisation bancaire ? Trois raisons militent en ce sens et annoncent la fin probable d'une période inaugurée après-guerre où les bénéfices de la libéralisation n'étaient guère contestés parmi les économistes classiques et les politiques réformistes .

La mondialisation a été présentée d'abord comme un développement de l'internationalisation des échanges, puis d'une intégration de l'économie mondiale fondée sur la théorie des avantages comparatifs. Selon cette théorie en se spécialisant dans les biens et services pour lesquels un pays a un avantage relatif il contribue au bien être collectif tout en rendant sa propre économie plus efficace. Mais que se passe-t-il si un pays détient en abondance du travail qualifié et non qualifié, s'il est présent dans les secteurs high tech et low tech et si de plus il détient en abondance des facteurs travail et capital. Ne peut-il y avoir, dans un tel cas, perte globale de bien être et non gain global à l'échange ? Cette question soulevée par Paul Samuelson est aujourd'hui en effet la question centrale. Deux écoles s'affrontent aux Etats-Unis sur fond de délocalisations industrielles et tertiaires. Pour Paul Samuelson, les gains en bien être collectif ne sont rendus possibles par l'échange que pour autant qu'il y a avantage comparatif relatif et spécialisation. Dans l'hypothèse inverse, il y a non seulement baisse du prix moyen des facteurs (par exemple du travail

---

<sup>2</sup> Thomas Friedman, *The World is Flat*, New York, Farrar Strauss and Giroux, 2005

<sup>3</sup> Suzanne Berger, *Made in Monde*, Paris Seuil 2006

qualifié) et des biens et donc perte de bien être collectif, mais bénéfice unilatéral à l'échange. Cette hypothèse théorique est certes valide pour Jagdish Bhagwati mais contraire à la dynamique observée des spécialisations<sup>4</sup>. La théorie de l'avantage comparatif doit être selon lui sans cesse affinée. S'il est vrai qu'un pays comme la Chine monte en gamme dans les produits fabriqués, s'il devient même un exportateur de high tech, les Etats Unis et l'Europe par rapport à la Chine continuent à avoir un avantage relatif dans le « haut de gamme », les « systèmes techniques » à forte intensité en capital et en travail qualifié. De même s'il est vrai que l'on observe un rapide développement des exportations de services informatiques indiens et une délocalisation accélérée des services aux entreprises (business process outsourcing), on observe simultanément une hégémonie américaine indiscutée dans l'édition de logiciels ou dans les services à très forte valeur ajoutée. La dynamique de la spécialisation obéit donc à une spécialisation intra-branche sans cesse plus fine. Rien dès lors ne vient, selon Bhagwati, justifier la thèse d'une fin programmée des spécialisations basée sur les avantages comparatifs relatifs.

Pour autant, la libéralisation des échanges n'est pas la condition décisive du décollage économique comme le font remarquer dans des registres différents aussi bien Jo Stiglitz que Dani Rodrik. En effet, on ne voit pas comment un pays spécialisé dans la culture du riz peut devenir en une génération ou deux le champion du monde de l'Internet mobile (La Corée du Sud) ou comment des pays peuvent décoller en s'en remettant aux seuls mécanismes de l'échange sans entraves. Le développement économique n'est pas le produit mécanique de la libéralisation des échanges. Les stratégies de développement extraverti du Japon, puis des « dragons » et enfin de la Chine aujourd'hui obéissent au même modèle : développement des industries exportatrices fondées sur un faible coût du travail, maintien d'une protection intérieure pour rattraper les pays développés tout en collectant des ressources fiscales utiles au financement de services publics, montée en gamme dans la spécialisation, libéralisation progressive du marché domestique et relais pris par la consommation dans la croissance. Sans protection de « l'infant economy » pas de décollage assène Stiglitz.

Un fait s'impose toutefois, la croissance mondiale des dernières années repose largement sur le développement des échanges et plus précisément sur le couple consommateur américain / producteur chinois. Le premier a pu dépenser sans compter en s'endettant, en désépargnant et en important massivement des produits à faible prix cependant que le second travaillait d'arrache pied, produisait à faible coût et consommait peu.

La mondialisation ensuite est entretenue par une dynamique financière qui pousse les pays développés à exporter leurs capitaux vers les pays émergents pour en obtenir un meilleur rendement. Exploiter le potentiel de croissance de pays en phase de décollage tout en réduisant

---

<sup>4</sup> Jagdish Bhagwati, *Eloge du Libre Echange*, Editions d'Organisation, Paris 2005

relativement les investissements dans les vieux pays développés fait sens. Mais là aussi que se passe-t-il si un pays émergent parvient à exporter des capitaux vers les pays développés tout en parvenant à investir 45% de son PIB dans son économie domestique, année après année, assurant ainsi 18% de croissance de la production industrielle et près de 11% de croissance du PIB. On aura reconnu la Chine, atelier du monde et financier du Trésor américain. L'excès d'épargne chinois s'analyse classiquement comme une insuffisance de consommation et comme une assurance individuelle contre des risques de la vie non socialisés. L'effet d'excédents commerciaux, notamment avec les Etats-Unis, stérilisés par la Banque Centrale Chinoise est de contribuer à la stabilité du système financier international puisqu'en recyclant ses excédents aux Etats Unis la Chine éloigne les pressions sur le Yuan, stabilise le dollar et contribue au maintien de taux d'intérêts bas. Ainsi l'axe commercial sino-américain qui permet la croissance tirée par la consommation se double d'un axe financier sino-américain qui permet la stabilité financière.

La mondialisation enfin a pu se développer parce que les pays développés y voyaient leur intérêt, parce que nombre de pays émergents ont pu amorcer leur spirale de croissance en exportant massivement et parce que les uns et les autres ont trouvé intérêt à bâtir un ordre mondial légal à partir du GATT-OMC. Mais voilà qu'à Doha, pays émergents et pays développés ont paru accorder moins d'importance à cet ordre commercial mondial, comme si l'effort nouveau à consentir paraissait trop élevé pour les uns (affronter les lobbies agricoles dans les pays développés), comme si l'effort passé n'avait pas été payé de retour pour les autres (les concessions faites durant l'Uruguay Round)<sup>5</sup>. L'échec de Doha est l'expression de contradictions que les parties prenantes ne peuvent ni ne veulent résoudre. A Doha, on voulait à la fois réparer les déséquilibres nés de l'application du cycle de l'Uruguay, lancer un généreux programme de développement pour les pays les plus pauvres dans le contexte de l'après 11 Septembre et poursuivre le programme de libéralisation des cycles précédents en réussissant une percée dans les services.

Le premier objectif supposait des avancées audacieuses dans le domaine agricole. Le cycle de l'Uruguay avait pu se conclure sur un compromis : la promesse de l'ouverture des marchés agricoles et textiles des pays développés en échange d'une acceptation des règles et normes de l'O.M.C. et d'une reconnaissance pleine et entière des exigences de la protection de la propriété intellectuelle. Cet accord s'est révélé être un marché de dupes, les pays développés n'ont guère ouvert leurs marchés agricoles, ils en ont même aggravé les distorsions, notamment aux Etats-Unis. Quant aux textiles, les pays développés repoussèrent le moment de l'adaptation jusqu'à la fin de la période de transition. En échange de telles « concessions », les pays développés purent bénéficier d'une protection

---

<sup>5</sup> Le cycle de Doha (Qatar) a été lancé en 2001, il a connu une première crise à Cancun en 2003, il a été relancé en 2004 après l'abandon de sujets trop controversés. Les négociations ont été suspendues sine die en Juillet 2006.

renforcée de leur propriété intellectuelle notamment en matière de médicaments. Cette double victoire des lobbies pharmaceutiques et agricoles fut d'autant plus mal vécue par les pays émergents et a fortiori les pays les moins avancés que les pays développés n'ont cessé de vanter les mérites de la libéralisation pour la croissance. Or libéraliser signifie éliminer les secteurs peu compétitifs pour permettre un redéploiement vers les secteurs potentiellement plus créateurs de richesses. Quand un pays connaît un fort taux de chômage initial, qu'il est trop pauvre et trop faible pour investir dans les infrastructures du développement et que la libéralisation a pour premier effet de priver l'Etat de ressources fiscales et de détruire une agriculture vivrière et un artisanat industriel, c'est une spirale du sous-développement et non un cycle de croissance qui s'enclenche.

Le deuxième objectif poursuivi était celui du développement. Avant de s'appeler cycle de Doha, l'actuel processus de négociations avait été nommé cycle du Millénaire, puis cycle du développement. Entre temps l'échec de Seattle qui vit l'entrée en scène des mouvements altermondialistes et les attentats du 11 Septembre avaient fait prendre conscience de la nécessité de lutter contre la pauvreté, le sous-développement et le mal développement. A Doha pendant que dans une pure tradition mercantiliste Américains et Européens mettaient sur la table leurs propositions et que le « groupe des 20 » amené par le Brésil et l'Inde faisait monter les enchères, les pays sahéliers attendaient des offres généreuses d'ouverture unilatérale de la part des puissances commerciales. Il n'en fut rien.

Le troisième objectif enfin poursuivi par les pays développés était l'ouverture du marché des services notamment dans les pays émergents. Dans un monde de l'échange où les nouvelles puissances manufacturières asiatiques allaient grandement bénéficier de l'ouverture historiquement acquise des USA et de l'UE, l'ouverture des marchés des services des grands émergents (Inde, Chine, Brésil et demain Russie) devait permettre aux pays développés de trouver des relais de croissance.

Réussir Doha n'était pas hors d'atteinte d'autant que le contexte pouvait paraître porteur. En effet, les déficits américains ne sont pas tenables, les subventions agricoles sont ruineuses pour les finances publiques des pays du Nord et assassines pour les économies les plus démunies du sud, l'échec enfin du multilatéralisme ne pouvait qu'affaiblir les faibles.

L'échec de Doha est aussi celui d'une méthode fondée sur la confusion des objectifs mercantilistes, dérégulationnistes et développementistes. Le GATT puis l'OMC n'ont jamais été des institutions libre-échangistes contrairement à ce qui est chaque jour répété. L'OMC, fidèle héritière du GATT est fondamentalement mercantiliste. La meilleure preuve a contrario de ce caractère mercantiliste réside dans les discours des tenants du « consensus de Washington » pour qui la libéralisation unilatérale est intrinsèquement bénéfique, toute protection n'étant qu'une punition que s'inflige à lui-même le pays protectionniste. Mais les pays développés ont défendu avec acharnement leurs protections et subventions agricoles. On

comprend dès lors que ce cycle ait été vécu comme celui du cynisme et de l'hypocrisie alors qu'il était banalement mercantiliste.

Au total l'image friedmanienne du « monde plat » est trompeuse, celle de la mondialisation bancaire nous semblant plus adaptée. Elle l'est car la libéralisation s'accompagne souvent de protections fortes dans les domaines où les pays les moins développés pourraient avoir un avantage à l'échange. Elle l'est car la forte croissance actuelle des échanges est source de déséquilibres grandissants dans le couple sino-américain. Elle l'est enfin car l'O.M.C, le juge de paix, est affaibli depuis l'échec de Doha.

## 2. Résilience et dérives du néo-capitalisme.

Le krach de l'Internet et d'Enron (2000-2002) n'a eu qu'un précédent par son impact sur les marchés financiers, la crise de 29, et pourtant il n'en a pas eu les effets dévastateurs en termes d'activité et d'emploi et pas même en termes de faillites d'institutions financières<sup>6</sup>.

Cette résilience d'un système qui subit depuis 1996 des chocs à répétition sans plier s'explique par la qualité des politiques macroéconomiques menées, la nouvelle révolution industrielle mais bien davantage encore par l'avènement d'une nouvelle économie voire d'un nouveau capitalisme dont la caractéristique commune réside dans le rôle central de la finance de marché. La gestion macroéconomique par Alan Greenspan a certes été remarquable mais c'est la capacité à piloter le cycle par la politique monétaire qui l'est davantage. Or au cœur de cette action, il y a le dialogue avec les marchés financiers. L'intervention de la banque centrale américaine a contribué à amortir les effets de la crise. Les ménages ont emprunté, engendrant une flambée immobilière ; grâce aux outils de monétisation des actifs immobiliers, la consommation a permis la reprise de l'activité, et le retour des investissements : les effets de la crise ont été limités. Dans la mesure où le risque n'était pas porté par les banques, mais qu'il était dilué, pulvérisé en fines particules sur l'ensemble de la population, les effets des krachs financiers sur l'économie dans son ensemble ont été mineurs. La finance de marché a joué un rôle tout aussi décisif dans la rapidité du redéploiement des grands groupes industriels et financiers.

Depuis 20 ans, on assiste au recul inexorable du « stakeholder capitalism » au profit d'un "shareholder capitalism » de plus en plus décomplexé. Or la logique de création de valeur pour l'actionnaire a contribué à financiariser la stratégie des firmes. Comment comprendre les tendances lourdes actuelles au recentrage (refocussing), à l'externalisation (outsourcing) et à la délocalisation (offshoring) sans intégrer la dimension financière. Certes la mondialisation et la révolution des technologies de l'information créent des opportunités pour la croissance et le redéploiement des grands groupes. Mais à la base de ces stratégies il y a la pression grandissante que subissent les entreprises côtées pour tirer le meilleur profit du capital mobilisé. C'est parce que les opérateurs des marchés financiers préfèrent

---

<sup>6</sup> Elie Cohen, *Le Nouvel Age du Capitalisme*, Paris Fayard 2005

faire eux-mêmes les choix d'allocation d'actifs qu'ils refusent à l'entreprise de se comporter en conglomérat et l'incitent à se recentrer sur son cœur de métier et à se mondialiser. C'est parce que l'entreprise applique cette logique à son portefeuille d'activités qu'elle en vient progressivement à l'appliquer aussi à sa chaîne de valeur et qu'elle finit par décider ce qu'elle entend maîtriser dans ses différents processus de production et ce qu'elle peut externaliser, améliorant ainsi le rendement du capital employé. Enfin la dernière étape pour une entreprise confortée dans son cœur de métier consiste à s'interroger sur la meilleure localisation sur la surface de la planète de chaque segment d'activité. Aucun de ses développements n'aurait été possible si la mondialisation n'avait unifié les marchés et si les technologies de l'information n'avaient permis de gérer cette entreprise éclatée et recombinaison autour d'un réseau gérant simultanément des flux de données de biens et des flux financiers.

La finance de marché n'a pas seulement pénétré l'entreprise, redéfini les modes de consommation, fourni un relais décisif pour la régulation macroéconomique, elle est aussi devenue centrale dans la gestion des retraites, dans les finances locales, dans la dynamique des marchés immobiliers. A titre d'exemple, un instrument financier permet aux ménages américains de s'endetter sur l'appréciation de leurs actifs immobiliers, ainsi ils peuvent continuer à consommer même en situation de stagnation économique et de faible épargne grâce à cette monétisation partielle de leurs actifs immobiliers. Ce phénomène de monétisation des actifs permet de comprendre la dynamique même de la consommation aux Etats-Unis. La finance est devenue la poutre maîtresse de cette économie.

Si à la différence du Japon ou de l'Allemagne, la crise financière n'a pas atteint les banques, n'a pas produit de « credit crunch », c'est bien sûr à cause du développement financier américain et de la dissociation progressive des logiques d'octroi et de gestion de crédit d'un côté, d'évaluation et de gestion du risque de l'autre. La naissance d'une industrie du risque capable d'inventer des produits pour des preneurs et des vendeurs de risques, capable aussi de les manufacturer en tranches de toxicité différente et capables surtout de les disséminer largement pour éviter que des crises ponctuelles ne se transforment en crises systémiques, a été une des grandes innovations de ces vingt dernières années.

La finance de marché que chacun se plaît à décrier, parfois à juste titre, est donc au cœur des transformations les plus décisives du capitalisme contemporain. Un tel bouleversement ne va pas sans conséquences sociales, institutionnelles et idéologiques .

Les crises Enron / Worldcom ont montré les défaillances majeures d'un système de fraude qui a révélé la faiblesse des « gardiens ». Elles ont mis à nu les effets pervers des incitations à l'alignement des intérêts des actionnaires et des dirigeants (scandales des stocks options). Elles ont illustré les conflits d'intérêts multiples qui naissent entre analystes et banquiers, gestionnaires de fonds et investisseurs, audit et conseil comptables, etc... Elles ont surtout révélé les insuffisances de la

régulation. Lorsqu'un système de régulation est fondé sur la séparation-spécialisation des différents métiers financiers alors que la dynamique nouvelle de l'industrie financière conduit à regrouper sous un même toit tous les métiers de la finance (cf formation de Citigroup) on comprend la perte d'autorité du régulateur classique. Lorsque la volonté sans cesse renouvelée de trouver des rendements plus élevés conduit à l'invention de nouveaux outils financiers comme les produits dérivés ou de nouvelles institutions financières comme les fonds d'arbitrage, on comprend que l'instrument de régulation soit faible ou absent alors même que les nouveaux produits financiers sont plus risqués. Le dynamisme du néo-capitalisme a donc à la fois secrété des dispositifs d'amortissement des crises, tout en faisant naître de nouvelles sources de risques. Dans cette course poursuite entre innovation financière et régulation, cette dernière a un temps de retard. Comme de surcroît les règles elles-mêmes ne sont pas mises en œuvre avec une autorité suffisante, il n'est donc pas illégitime de se demander qui gardera les gardiens dans le néo-capitalisme financier.

Ainsi néo-capitalisme et mondialisation sont les deux faces d'une même médaille, le capitalisme mondialisé. Sans l'accélération de la mondialisation, on n'assisterait pas à la nouvelle division des processus productifs et à l'intensification des échanges. Sans révolution de la création de valeur, l'entreprise ancrée dans un territoire ne se serait pas muée en entreprise réseau optimisant sa chaîne de valeur sur la surface de la planète.

### 3 Une realpolitik économique

Quels effets peut-on attendre du croisement apparemment instable d'une mondialisation bancaire qui n'empêche pas la croissance explosive des échanges, et d'un capitalisme résilient, mais aux dérives de plus en plus accusées ? Deux questions émergent, à court terme, celle des effets économiques des échecs récents de la régulation et du multilatéralisme commercial, à plus long terme, celle de l'avenir d'un système multilatéral régulé quand le consensus libre-échangiste s'affaisse.

Les tentatives de promotion du multilatéralisme commercial comme de la régulation financière internationale obéissent à deux impératifs : favoriser le développement et prévenir les risques systémiques. Or l'expérience est faite que l'absence d'accord à Doha n'a en rien perturbé la dynamique des échanges, pas plus que l'échec à réguler les « hedge funds » n'a altéré la dynamique des marchés financiers internationaux. Trois explications s'offrent pour rendre compte de ces paradoxes. La première oppose gains statiques et gains dynamiques d'une nouvelle régulation. Doha, même réussi, n'apportait qu'une contribution marginale au développement des échanges là où l'effet dynamique des régulations existantes en matière commerciale suffit à soulever les échanges mondiaux. La deuxième, déjà évoquée, tient aux progrès du régionalisme commercial et des régulations



spécifiques par rapport aux accords multilatéraux globaux<sup>7</sup>. Historiquement les accords régionaux ont précédé et préparé des accords mondiaux qui en consolidaient les acquis. La troisième, enfin, met en évidence le rôle des multinationales. Lorsqu'on sait que 90% des exportations chinoises de produits high tech sont le fait de filiales étrangères localisées en Chine, on comprend à la fois que la libéralisation des produits manufacturés est déjà achevée en pratique et que d'autre part les multinationales se satisfont des règles du jeu existantes. Si l'on adopte ce point de vue, alors l'enjeu des nouvelles régulations n'est pas tant l'impulsion du développement économique et commercial que l'approfondissement de la gouvernance économique mondiale et la prévention des crises futures. De ce point de vue, les échecs récents ne changent rien à la dynamique actuelle et ne résolvent certes pas les déséquilibres constatés.

L'enjeu à terme est celui de la légitimité du libre-échange et d'une libre circulation des capitaux.

Si les secteurs manufacturiers intensifs en travail non qualifié puis qualifié sont progressivement délocalisés en Chine et dans les nouveaux pays émergents cela pose des problèmes aigus de spécialisation pour les pays développés. D'une part comme le commerce de produits manufacturés représente encore près de 70% du commerce mondial, que peuvent exporter des pays développés comme les Etats Unis pour financer leurs importations ? La question n'est pas théorique : aujourd'hui le déficit de la balance courante américaine atteint le niveau impressionnant de 800 milliards de dollars. La réponse classique est que d'une part les Etats-Unis gardent un avantage décisif en matière de systèmes techniques complexes et de secteurs intenses en capital et que d'autre part ils devraient dans le futur exporter leurs services. Il n'est guère possible de trancher ici le débat Samuelson-Bhagwati en prétendant que les Etats-Unis comme par le passé pourront reproduire leur stratégie de montée en gamme et de différenciation.

A ce stade il faut simplement mentionner l'accumulation de signes négatifs : déficits persistants, retour du bilatéralisme, défense agressive de secteurs en difficulté par le recours à l'antidumping, pressions sur la Chine pour réévaluer le Yuan, montée des thématiques du patriotisme économique. Face aux mouvements d'externalisation notamment dans le domaine des services et au profit de l'Inde nombre de collectivités locales introduisent des clauses anti-délocalisations. Par ailleurs comme on a pu le voir récemment avec les affaires Dubai Ports, Cnooc, Maytag le Congrès américain a de plus en plus souvent la tentation d'interdire la cession d'actifs américains pour des raisons de « sécurité nationale » de « protection d'industries stratégiques » voire de « lutte contre le terrorisme ». Dans un article récent, Felix Rohatyn, ancien banquier et ancien ambassadeur en appelle même à une stratégie euro-américaine de

---

<sup>7</sup> 40% du commerce international se fait dans le cadre d'accords préférentiels cf Banque Mondiale, Global Economic Prospects 2005. Trade Regionalism and Development. [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

protection des actifs sensibles<sup>8</sup>. En fait la montée en puissance des multinationales émergentes, les considérables ressources financières de la Chine, de la Russie et du monde arabe, la disponibilité de l'industrie financière globale vont demain avoir un effet sur le marché du contrôle des multinationales européennes ou américaines.

Certains économistes veulent voire dans les discours sur le patriotisme économique le chant du cygne des éternels protectionnistes qui après avoir subi la libéralisation des échanges des biens et services, puis celle des mouvements de capitaux assisteraient impuissants à l'ouverture du marché du contrôle des entreprises. Cette analyse développée par Eric Chaney, économiste de Morgan Stanley fait peu de cas d'arguments d'économie politique<sup>9</sup>. Le libre-échange ne s'est pas imposé par ses vertus théoriques, pas plus que la libéralisation des mouvements de capitaux en Europe. Le consensus pour la libéralisation des échanges a été bâti après guerre sur la base de l'expérience des années 30 et sur le désarmement douanier unilatéral des Etats-Unis . il a pris force et consistance avec la croissance continue d'après-guerre. Les cycles du GATT l'ont consolidé. La légitimité par les résultats est ce qui soutient aujourd'hui l'entreprise de libéralisation. Si cette entreprise venait à être associée durablement avec le déclin de la prospérité des pays développés, la perte de contrôle des champions nationaux, un renforcement des inégalités alors les coalitions libre-échangistes se désintégreraient.

Or, si l'on n'avait guère prêté attention aux travaux qui annonçaient avec la mondialisation un âge de « diminished expectations »<sup>10</sup>, si la « nouvelle économie » a retardé la prise de conscience des effets de la nouvelle division internationale du travail sur la distribution des revenus, les faits semblent établis aujourd'hui : la mondialisation creuse les inégalités de revenus au sein des pays du Nord, les ouvriers non qualifiés du secteur manufacturier en étant les premières victimes. Si l'on ajoute que la dynamique de création de valeur qui est au cœur du nouveau capitalisme pousse les entreprises à comprimer leurs coûts au besoin en délocalisant tel ou tel segment de la chaîne de valeur et plus sûrement en important des composants, une conclusion s'impose le partage de la valeur ajoutée devient plus favorable aux revenus du capital. Le débat en France prend certes une forme caricaturale puisqu'on se désole des bénéfices de Total alors qu'ils sont l'exception plus que la norme, qu'on dénonce des licenciements boursiers pratiquement impossibles en France, ou une dictature supposée du ROE à 15%. Mais la question des inégalités est appelée à faire retour dans le débat public. La perte de revenus et de statut de l'ouvrier manufacturier, l'apparition d'un nouveau prolétariat des services et en même temps la multiplication d'emplois bien rémunérés de « manipulateurs de symboles » l'illustrent déjà<sup>11</sup>. La mondialisation à l'ère du néo-capitalisme creuse les écarts entre les gagnants et les perdants du

---

<sup>8</sup> Le Monde 12 Mai 2006 Menaces sur le capitalisme américain.

<sup>9</sup> [http://www.telos-eu.com/2006/03/opa\\_le\\_protectionnisme\\_franchi.php](http://www.telos-eu.com/2006/03/opa_le_protectionnisme_franchi.php)

<sup>10</sup> Paul Krugman, *The Age of Diminished Expectations*, Cambridge , MIT Press 1990

<sup>11</sup> Robert Reich, *L'Economie Mondialisée*, Paris, Dunod, 1993

nouvel ordre économique mondial, entre le Nord et le Sud, et entre groupes sociaux au Nord. Le fait que la panne de Doha comme les crises récurrentes du néo-capitalisme n'altèrent pas la dynamique de croissance est le signe de capacités d'adaptation pragmatiques des acteurs. Un atterrissage en douceur de l'économie américaine, une croissance chinoise plus autocentrée, une accélération des réformes en Europe peuvent recréer les conditions d'une croissance mondiale moins instable. La voie serait alors ouverte pour une nouvelle phase d'approfondissement de l'intégration de l'économie mondiale.

### Conclusion

Au lendemain de la chute du mur, tout paraissait possible : un marché mondial unifié pouvait être mis au service de la croissance globale. De plus l'accord de Marrakech dessinait la perspective d'une gouvernance mondiale par la règle de droit. La formation d'une « nouvelle économie » mue par les technologies de l'information et servie par une finance de marché innovante parut un moment accélérer le potentiel de la mondialisation : une économie mondiale ouverte en phase de révolution industrielle c'était la promesse d'une croissance continue et sans inflation pour les vieux pays saisis par une nouvelle vague industrielle comme pour les pays émergents autorisés à fabriquer et à exporter à bas coût des produits industriels. L'OMC a buté sur Seattle, la bulle de la nouvelle économie s'est dégonflée et le néo-capitalisme peine à être pleinement légitime. De puissantes forces d'intégration mondiale existent, les grandes firmes, la finance globale, les pays émergents, les consommateurs et épargnants des pays développés. Mais des groupes d'intérêt organisés dans les secteurs en déclin comme l'agriculture ou le textile, les syndicats ouvriers des pays développés, des politiciens populistes trouvent dans la dénonciation des délocalisations, de la finance dérégulée des motifs de contestation et de mobilisation. La croissance mondiale peut rester vigoureuse des années encore malgré les déséquilibres et les crises périodiques, mais si l'on veut instaurer une croissance durable et échapper au bilatéralisme asymétrique, une exigence s'impose: le nouvel ordre économique mondial ne doit pas être seulement plus efficace, plus équitable il doit aussi être plus légitime.