
Hors-série. Transformations | 2014

Un monde en transformation : Perspectives économiques et re compositions régionales depuis la crise de 2007-2008

30 experts donnent leur point de vue

A Changing World: Economic Outlook and Regional Recompositions Since the 2007-2008 Crisis



Édition électronique

URL : <https://journals.openedition.org/interventionseconomiques/2222>

DOI : 10.4000/interventionseconomiques.2222

ISSN : 1710-7377

Éditeur

Association d'Économie Politique

Référence électronique

Revue Interventions économiques, Hors-série. Transformations | 2014, « Un monde en transformation : Perspectives économiques et re compositions régionales depuis la crise de 2007-2008 » [En ligne], mis en ligne le 01 mars 2014, consulté le 21 mars 2023. URL : <https://journals.openedition.org/interventionseconomiques/2222> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/interventionseconomiques.2222>



Creative Commons - Attribution 4.0 International - CC BY 4.0

<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>

INTRODUCTION DE LA PUBLICATION

Un monde en transformation : Perspectives économiques et recompositions régionales depuis la crise de 2007-2008 (PDF, 43 Mo)

Transformations | 2014

revue **INTERVENTIONS**
ÉCONOMIQUES



UN MONDE EN TRANSFORMATION

Perspectives économiques et recompositions régionales
depuis la crise de 2007-2008

30 experts donnent leur point de vue

Février 2014

Un monde en transformation

De tout temps les crises ont été un moment de grand désarroi mais aussi de grands changements. Le temps n'est plus aux transformations silencieuses mais aux remises en question et aux décisions, pas toujours faciles à prendre d'ailleurs, pour ne pas rester sur la touche. La crise actuelle ne fait pas exception à la règle. Qu'y a-t-il de changé depuis 2007-2008 ? Dans quelles directions allons-nous ? C'est à ces deux questions que le Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation a tenté de répondre en organisant l'automne dernier une série de trois ateliers. Nous voulions alors prendre la mesure du changement en cours et, par la même occasion, essayer d'y voir plus clair sur ce qui est en train de se passer. Nous avons pour l'occasion, invité une dizaine de spécialistes à présenter leur point de vue. L'exercice n'était pas facile mais le résultat fut fascinant. Au point de nous inciter à élargir le débat et de lancer le projet d'une publication. Nous avons alors sollicité l'avis de pas moins de trente experts. Malgré les délais serrés et les contraintes éditoriales, tous ont répondu avec enthousiasme et, n'ayons pas peur des mots, nous sommes très fiers du résultat. Dire que des tendances se dessinent clairement serait exagéré, mais à la lecture de leurs courtes mais toujours incisives contributions, nous pouvons doré et déjà tirer quatre constats.

Le premier, c'est que la crise de 2007-2008 a mis à mal bien des idées reçues, à commencer sur la solidité économique et financière des pays émergents mais aussi sur la capacité de certaines économies, et non des moindres, de rebondir : les États-Unis, le Japon ou encore le Mexique, pour ne citer qu'eux.

Le second constat, c'est que la cartographie économique du monde change plus rapidement qu'on ne l'avait imaginé : l'Asie est toujours ouverte sur le monde, mais se recentre ; l'Afrique, de son côté, semble promise à un avenir meilleur que l'image que l'on s'en fait généralement ; l'Europe, bien que toujours en proie à ses doutes, voit aussi dans la crise l'occasion de se ressaisir ; dans les Amériques aussi les cartes sont rebattues, le Mexique donnant la leçon au Brésil sur fond de révolution énergétique en Amérique du Nord ; jusqu'au monde arabe engagé à son tour dans la révolution économique.

Le troisième constat, plus inquiétant celui-là, c'est que nous sommes entrés de plain-pied dans le temps des grandes manœuvres commerciales – le Partenariat transatlantique ou encore le Partenariat économique régional élargi de l'ASEAN+6, pour nommer que ceux-là – au grand dam d'une OMC qui peine à suivre le pas.

Quant au quatrième constat, peut-être en fin de compte le plus important, c'est que nous avons définitivement basculé dans le monde du numérique et des réseaux. C'est une autre manière d'envisager les relations humaines et commerciales, mais qui nécessite aussi de sortir de nos carcans nationaux pour aborder de façon novatrice les problèmes de concentration, de contrôle de l'information ou de protection de la vie privée.

Nous n'en dirons pas davantage. Nous préférons laisser au lecteur le soin de découvrir par lui-même la richesse des contributions réunies dans cette première édition de Transformations.

Christian Deblock et Éric Boulanger

Sommaire

Février 2014

- 05 **Sebastian Santander**
Un monde entre accélération et incertitudes
- 07 **Daniel Drache**
Back to Basics: A Post Crisis View of Globalization
- 11 **Arturo Guillén**
Recovery or Deflation and New Financial Crises?
- 12 **Pierre Salama**
Les économies émergentes
- 14 **Philippe Hugon**
Y a-t-il décollage économique de l'Afrique ?
- 17 **Mehdi Abbas**
Le système régional arabe : entre crises et mutations
- 20 **Stéphane Paquin**
Le Canada en 2030
- 21 **Mathieu Dufour**
Une reprise économique en demi-teinte aux États-Unis
- 23 **Michèle Rioux**
Big Data, Big Brother, Big Chill : l'effet boomerang du transnational
- 27 **David Dagenais**
Le Partenariat transpacifique, cheval de Troie des États-Unis ?
- 29 **Isidro Morales**
North America's Energy Revolution
- 32 **Ilan Bizberg**
La fin du miracle brésilien, le temps du Mexique ?
- 34 **Mathieu Arès**
Le Mexique entre l'intégration nord-américaine et la Chine
- 36 **Edison Rodrigues Barreto Jr**
Les limites du modèle de croissance brésilien
- 39 **Victor Armony**
L'Argentine, entre le default et le désendettement
- 41 **Christian Girault**
Les Caraïbes : les périls s'accumulent

- 43 **Jean-Paul Calero**
L'Amérique latine à l'heure de
l'intégration des marchés des
capitaux ?
- 44 **Dorval Brunelle**
La Communauté atlantique.
Nouveaux défis, anciennes
entraves
- 47 **Mario Telo**
Un nouveau compromis
social-démocrate pour
relancer l'Union européenne ?
- 48 **Olivier Delas**
L'Europe remet-elle en cause
son modèle d'intégration ?
- 53 **Henri Regnault**
Euro : retour du débat
monnaie unique / monnaie
commune
- 55 **Yann Breault**
L'économie russe est un projet
géopolitique communautariste
- 56 **Madalina Sisu-Vicari**
L'Ukraine, la pomme de
discorde entre les États Unis,
l'Union Européenne et la Russie
- 59 **Liridon Lika**
Les enjeux stratégiques de
l'Union européenne et de la
Turquie dans les Balkans
occidentaux
- 61 **Pascal Petit**
L'Europe, et le basculement
vers l'Asie d'une économie
mondiale sous menace
environnementale
- 63 **Joseph H. Chung**
Quelle stratégie canadienne
en Asie ?
- 65 **Françoise Nicolas**
L'Asie orientale en mutation
- 67 **Ting-Sheng Lin**
Les stratégies d'intégration
régionales de la Chine et de
Taiwan
- 69 **Éric Boulanger**
La relance de l'économie
japonaise passera-t-elle encore
une fois par les exportations ?
- 71 **Antonios Vlassis**
Soft power chinois et
Hollywood : de la suspicion à
la coopération ?



Un monde entre accélération et incertitudes

Sebastian Santander

Professeur,
Directeur du Centre de relations internationales CEFIR
Département de Science politique
Faculté de Droit, de Science politique et de Criminologie Université de Liège

*La globalisation rend
la puissance toute relative*

Ces trois dernières décennies ont été synonymes de bouleversements et de transformation des structures de l'ordre mondial. À commencer par l'effondrement du monde bipolaire qu'on croyait immuable. Sa disparition et celle de l'Empire soviétique ont fait croire à l'essor d'une « ère unipolaire » construite autour de la puissance et prééminence des États-Unis. Toutefois, la crise américaine de 2007-2008 combinée, notamment, aux échecs des interventions militaires en Irak et en Afghanistan, à l'affaiblissement du leadership intellectuel et moral des États-Unis et à l'essor des pays émergents, sèment le doute sur la nature unipolaire du monde. La Russie, quant à elle, a plongé durant les années 1990 dans une spirale de déchéance avec une perte de la moitié de son PIB, pour connaître, une décennie plus tard, du moins sur le plan politique, un retour en tant que puissance à vocation planétaire. Aujourd'hui, on ne peut plus ignorer la voix de la Russie dans les affaires de sécurité internationale comme en témoignent les dossiers sur la Syrie, le nucléaire iranien ou la crise ukrainienne.

Une accélération du temps mondial

Cette accélération du temps mondial concerne également d'autres continents. L'Afrique subsaharienne qui jusqu'à il y a peu était délaissée par la mondialisation, car considérée comme une « cause perdue » de l'économie internationale, est désormais courtisée par les acteurs « émergents » et les puissances traditionnelles ; ce qui, d'une certaine manière, occasionne une revalorisation géoéconomique et géopolitique du continent africain. La crise internationale joue un rôle dans la revalorisation de l'Afrique dans le sens où toute une série d'acteurs [ré]émergents (Brésil, Chine, Inde, Russie), inquiets par les turbulences du premier monde, font le choix de s'intéresser davantage aux rapports avec le continent africain. Dans un grand nombre de pays du monde arabe, les révoltes ou

révolutions – selon l'interprétation qu'on en fait – ont balayé précipitamment une série de régimes autoritaires et oligarchiques installés au pouvoir depuis des décennies. Dès lors, – pour paraphraser Antonio Gramsci – « l'ancien monde a déjà disparu, le nouveau monde n'est pas encore là ».

De son côté, l'Amérique latine est passée durant ces trente dernières années par de nombreuses périodes : d'une époque sombre marquée par des régimes autoritaires, des crises économiques récurrentes et un isolement international, à une période de transition politique et économique qui a, entre autres, donné lieu à un alignement sur le *mainstream* néolibéral des années 1990. Cette homogénéisation de la pensée a, à son tour, laissé la place, à partir des années 2000, à une Amérique latine plus hétérogène voire plus fragmentée, mais aussi plus autonome sur la scène internationale. L'Asie a également été la proie de cette accélération du monde. Après avoir été qualifiée de « miracle » de l'économie mondiale, l'Asie du Sud-Est ainsi qu'une partie de l'Asie-Pacifique se sont enfoncées, durant la deuxième moitié des années 1990, dans une crise profonde et multidimensionnelle pour quelques années plus tard, être considérées comme le lieu où le pouvoir mondial est en train de basculer. Bref, le monde bouge, s'accélère et se complexifie toujours davantage.

La globalisation n'est pas étrangère à cette évolution. D'autant que combinée au phénomène des nouvelles technologies de l'information, la globalisation contribue à faire chuter les barrières temporelles et spatiales occasionnant une certaine déterritorialisation de l'autorité publique ; la crise de 2007-2008 en est une parfaite illustration. Dès lors, si le pivot mondial tend à basculer de l'espace Atlantique à l'arc Pacifique, la globalisation rend la puissance toute relative. Sans aller jusqu'à récuser la notion de puissance comme le font les tenants d'un monde apolaire, on ne peut nier les difficultés criantes que

rencontrent les acteurs et organismes internationaux à formuler des solutions communes aux problèmes communs (sécurité alimentaire, surpopulation, réchauffement climatique, défi énergétique, sécurité cybernétique...). Face à une certaine *incontrôlabilité* du monde, aux réticences des acteurs dominants de participer au collectif international et à l'absence de structures de gouvernance mondiales satisfaisantes, les États ont cherché à renouveler leurs intérêts en faveur d'un repositionnement régional. En témoigne toute une série d'initiatives comme le Partenariat transpacifique, l'Union eurasiatique, l'Alliance du Pacifique, l'Union des Nations sud-américaines, ou le Partenariat transatlantique. Face à ce monde qui bouge et se complexifie toujours davantage, *quid* de l'Union européenne ?

Une Europe sans vision ?

La physionomie de l'Europe communautaire a profondément changé depuis la fin de la confrontation Est-Ouest. Mais pas dans le sens des pronostics émis dans l'immédiat post-Guerre froide. Ces pronostics considéraient que la disparition de la menace soviétique faisait perdre à l'intégration européenne un vecteur essentiel à sa cohésion. Ce qui devait, pour certains, occasionner la fin de l'Histoire européenne. À la place, l'Europe communautaire n'a eu de cesse de s'élargir à de nouveaux membres, du fait, sans doute, de l'effet d'attraction qu'elle exerce sur son voisinage immédiat. Elle s'est aussi consolidée en adoptant de nouvelles stratégies et institutions communes. D'ailleurs, dans le domaine des relations internationales, l'éventail des politiques de l'UE est large au point qu'il couvre aujourd'hui tous les enjeux marquants de la politique mondiale contemporaine, y compris la dimension militaire de la gestion des crises.

Ceci étant, l'UE des 28 peine à faire sa place sur la scène internationale et à peser dans les grands dossiers de politique internationale du fait qu'elle ne dispose pas d'une « grande stratégie » – à savoir une vision commune sur les grands enjeux géopolitiques. Cette difficulté témoigne de l'inexistence au sein de l'Union d'une réelle boussole supranationale. Dès lors, l'absence de projet politique clair combinée à une imposition récurrente de politiques néolibérales dans les sociétés européennes et à une fuite en avant en ce qui concerne la politique de l'élargissement n'aident pas à sortir l'Europe communautaire de sa crise existentielle. Cette dernière s'est d'ailleurs aggravée suite aux incertitudes qui continuent de peser sur une série d'économies européennes et, partant, sur la zone Euro. Sans compter que la crise économique, sociale et de la représentation que connaît l'Europe alimentent les partis populistes et d'extrême droite anti-construction européenne qui s'organisent toujours davantage

pour être en mesure de faire une importante percée lors des élections européennes de mai 2014. La question qui se pose par rapport à l'Europe communautaire est celle de savoir si la formule de Jean Monnet qui considérait que l'Europe « se fait par les crises », pourra encore résister au poids des pressions économiques et sociales, aux tiraillements politiques ainsi qu'à la résilience des replis nationaux et des forces centrifuges.

Bref, le temps mondial semble s'accélérer et se complexifier toujours davantage. La scène mondiale est plongée dans une transition sans fin qui nous empêche souvent de saisir le sens de l'ordre international actuel, *si tant est qu'il en ait un*. Ainsi, la perte de repères suscite le sentiment particulier qui peut se résumer par cette formule de Ilia Prigogine – prix Nobel de chimie : « la seule certitude que l'on peut avoir est que l'on vit dans un monde d'incertitudes ».



Back to Basics: A Post Crisis View of Globalization

Daniel Drache

Professor Emeritus and Senior Research Fellow
Robarts Centre for Canadian Studies, York University,
Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation

States respond to globalization pressures in such different ways that there is no single rationality evident despite the power of markets to decenter governments everywhere

Three decades ago the great globalization narrative entered the popular mind as an over-deterministic belief that it was principally an economic phenomenon. A more realistic view is that globalization had overlapping multiple dimensions. Its trajectory began with the globalization of finance and capital, and then extended its arc to globalize markets and went on to establish trade blocs for deep integration. The next chapter focused on new information technologies and radically reduced communication and transportation costs that would create spectacular new opportunities for the world's telecommunication giant industries. As globalization became more invasive it changed local consumption patterns and national cultures. Highly organized and aggressively resourced global brands such as Starbucks, McDonald's and retail clothing giants established a huge presence in markets around the world and transformed consumer habits.

The globalization idea also captured something more fundamental, namely, global regulatory practices with its ideals of legal ordering. The legal rules prioritized free trade governance at the apex of a world order organized for commercial mercantilist need. In its invasiveness, unidirectionality and success in rejigging the public agenda, neoliberal norms reached deep behind the walls of state sovereignty and turned public policy on its head with its stated goals to deregulate labour markets, give finance full rein, chop social security spending and privatize state assets.

It is the latest phase of the globalization narrative which is most unexpected and jarring for financial markets. In its earlier iterations something profound was absent; it had few non-market actors at the table and hardly present in the grand narrative. As an ideology its focus was mainly state-centered and market-driven. For people who were going about their lives globalization was presented to them as a potent mixture of fate and destiny. The signature

concept was the belief in TINA – “there is no alternative” – to global marketization. But Fukayama's recanting of his “end of history” hypothesis pushed the needle back towards the public end of the spectrum. Perhaps more importantly his attack on neo-conservatism's values and policies coincided with the reappearance of the Bush-Blair illegal invasion of Iraq and the mass activism of anti-globalizers and anti-war movement. Democratic politics had not ended in the least; they were successfully learning to mobilize and push back globally.

Globalization and the Public Domain

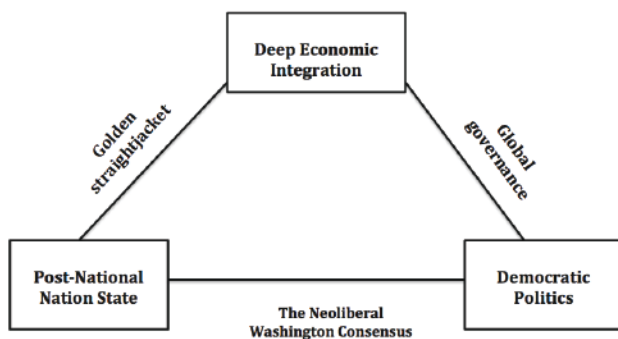
It is critical and necessary to understand that at its core the globalization grand narrative has been for the last three decades a paradoxical phenomenon, both contradictory and liberating for broad publics. It has given publics the tools and a new vocabulary to question the norms and practices of the status quo. It has triggered a resurgence of identity and cross-cultural politics that over time has blunted the left-right binary of electoral politics and political cultures across the globe. The breakdown of the once immutable left/right ideological axis has created new political space for both the left and right. All these crosscurrents and shifts in voting patterns have made electoral politics highly unpredictable. For many of the under thirty generation mass activism rather than political change at election time is the preferred route. More importantly, it has taught an invaluable lesson that in every society the public conversation and agenda can be changed through mass activism from the bottom up.

The incipient concept of the public domain has a long contradictory genealogy as examined in my book, *The Market or the Public Domain?* (2001). In the 18th and 19th century it was synonymous with public order and the watchman state. In the late 19th century it was about incipient welfare rights. By

the mid twentieth century its signature was full employment, development for emerging economies, the building of the welfare state and later citizen rights.

For the past decade the public domain constitutes a fourth fundamental marker of modern society that enables society to organize itself through values and social goals that are inescapably public. The public domain can be defined as that large, irregular space having flexible borders, expanding and contracting, driven as much by need as the price mechanism of the market. At its core two qualities stand out: first the universal provision of public goods enables states to reduce inequality and social exclusion in an increasingly volatile global economy and secondly “things public” gives states a strategic counterweight to minimize the perverse effects of markets.

Figure 1. Globalization's Unsolvable Trilemma



Adapted from Dani Rodrik, (2011). *The Globalization Paradox*. (New York City, Norton & Company, Inc).

How is it possible to get our collective heads around the highly visible presence of so much divergence to the “golden straitjacket of globalization” in Thomas Friedman’s evocative words and its binary partner, the public sphere?

Three Competing Models of Capitalism

Markets like society need direction and orientation. The material changes associated with economic globalization, particularly the processes of liberalization, deregulation and integration of the global economy in the domain of production and finance, have destabilized the social bond as millions of jobs have disappeared in the 2008 crisis and have not been recovered. Only the most extreme views of globalization believe that state sovereignty can be written off; however there are still many questions that need addressing by national governments. Increasingly national government is the anchor of the global order (see figure 1). The reason is not

difficult to fathom. Firstly, democratic politics now has so many unpredictable non-scripted off-side actors challenging the failed policies that led to the 2008 global meltdown.

Secondly, the most important new factor is that states respond to globalization pressures in such different ways that there is no single rationality evident despite the power of markets to decenter governments everywhere. All markets are comprised of nonnegotiable goods such as social justice, trust, authority and democratic values; there are also mixed goods partially negotiable on the open market and partly provided by the state including education, health, transportation, protection of the environment, and culture as a strategic resource; then there are negotiable goods that the individual purchases from wages or income and can be transferred from one owner to another. In the US model compared to other market economies, there are very few nonnegotiable goods compared to the EU, India, China and Brazil. In the US model number one place is given to market goods and private transactions between consumers.

In the last 30 years public goods provided by the US state have declined as health, education and, even, security have been turned over to the private sector for purchase on the open market. So in the American economy negotiable goods are the dominant category of economic transactions. To a surprising degree, for many across the globe the neoconservative American model exists as an ideal type with its prominent features. It has by international standards a very small role for the state as a provider of public goods, supports a pervasive presence of corporations and private philanthropy, promotes mass consumption for the middle class and has institutionalized a large role for lawyers and courts as well as police.

In the US model, wages, private property, housing, the media all are in private hands. The sphere of “things private” has grown larger, pervasive and intrusive. It is everywhere in everyday life; private transactions define the American identity and much of their politics as well. By contrast the public sphere has been dismantled and retrenched during the last three decades. In the Anglo-Saxon model the non-market society is on the defensive and fighting for its life.

In the European Union with its 650 million people the role of the market in the social economy is quite constrained by comparison and operates within highly regulated economies that are less vulnerable to rent-seeking opportunistic behavior. Until the global 2008 crisis in the core economies of Europe, wages were more directly tied to worker productivity

through collective bargaining and fixed pay levels, employer contributions and extensive job security; all had to be negotiated at the industry level rather than tied narrowly to the swings of the business cycle.

In the global South the picture looked very different. It is a paradox of course that the global South had too few and not enough market goods to escape poverty. Across the global South housing, transportation, education and health services are scarce commodities. There is not enough employment and there is too little investment. Much of the infrastructure is inadequate to build a strong, broad path for development and growth.

Subsequently in an economic sense the public sphere is under-developed and badly stunted lacking the resources and institutions needed to anchor it in society. It is easy to see why the under resourced public has permitted markets to reach behind the porous walls of the nation-state and people in their communities. In Tom Friedman's words, "the deal", the "golden handcuffs", the "super-sized markets" retard the emergence of a robust and effective public domain in much of the global South.

Since the late 80s significant parts of the Chinese economy has passed into private hands and for hundreds of millions of Chinese they have lost access to public goods such as health care and public housing that were once largely free and universal for all. Consequently and paradoxically the market for goods and the market for public goods have both each grown in response to very different imperatives, but private transactions now drive the Chinese economy under the leadership of the state and the Communist Party.

At the center of this unique system are a range of national institutions, including state owned enterprises that regulate finance and set monetary policy as well as a dual system of government comprised of government ministries and the parallel hierarchy of the Communist Party. What remains the critical question and test is whether the rule of law will extend to the authority of the Party and government apparatus. The rule of law could be the panacea to the many complex issues facing the Party. It is conceivable that political power will be deeply constitutionalized at some point in the future in order to preserve the role of the Party as the singular authority in society. A powerful group of inner Party elites oppose such fundamental change.

The perception is that the mix of party and state as less than equal co-governance bodies is incompatible with a modern Western concept of the public that is democratic, open and subject to the rule of law. China's unique system of "the public sphere"

and "the Party" is at a historic crossroads. Market socialism is redefining the norms and practices of public policy and presents difficult challenges to the single authority of the Communist Party. What is apparent is that in the Eighth Report of the Party Congress, the government now recognizes that there are fundamental imbalances between the market and the public domain in the regulation and management of the environment and in the explosive growth income inequality and massive rural poverty. It has signaled that public investment in poverty eradication and sustainable environment policies will be top priorities. In the Chinese model the dominant place of public security and the central role of the Party as a one-party state sets it apart from other models of capitalism.

Divergent State Practices Makes Possible New Public Spaces

These developments convey two critical things: first, the strategic capacity of social media for millions of ordinary concerned citizens to communicate and bond for mass mobilization ends is today more than a match for the hard power of markets. According to the Pew Institute's 2012 world public opinion survey this massive shift of public opinion is a fundamental change of Braudelian proportion. Secondly the institutional diversity of states is undergoing a dramatic rethink since the 2008 financial crisis. Policy-makers and analysts are banking on their political culture and institutional ability to enhance their problem-solving capacity to minimize the dislocation caused by unregulated global markets.

What is not in doubt is that the future of the public sphere and the non-scripted actors and social movements will follow sharply divergent trajectories across the globe. In the US, the public sphere will continue to shrink and governments will, despite the introduction of Obama care, deliver fewer public goods to Americans and their families. A low tax, low skill, smallish state without a growing revenue base cannot support a highly diverse, robust public system of services, investment in schools, infrastructure, sustainable energy goals and welfare benefits. In the European Union the story is quite different but also rather similar in its response to the global crisis and its pursuit of austerity as the framework policy of the Community.

The Message in the Bottle: New Arenas and Challenges For Public Policy

Today there are many public forms and arenas where the concerns of the many are increasingly on a collision course with the interests of the few. Consequently the question facing broad publics is, can embedded neo-liberalism be sustained unreformed and its negative effects neutralized? Can it be repaired? Or, do states need to go well beyond the powerful imperatives of global integration? Since the global crisis of 2008 the world economy has largely been trapped by hyper-globalization and the smaller space left for democratic decision-making. Governments require new benchmarks and ideas to limit the reach of markets. The provision of collective and social goods, the enrichment of public places and spaces, the enhancement of democratic practice, poverty eradication, all demand more of public authority. If public institutions and the policymaking are to respond, in a balanced and innovative fashion, new policy frameworks and principles will have to be devised.

Daniel Drache latest publication with Les Jacobs is entitled New Policy Space in Hard Times: Trade and Human Rights, forthcoming Cambridge UP 2014



Recovery or Deflation, and New Financial Crises?

Arturo Guillén

Research Professor, Department of Economics,
Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa, Mexico City.
General Coordinator of the Celso Furtado European/Latin American
Network for Development Studies Academic Chair of the PROMEP Financial Globalization
and Sustainable Development Network.

*Not only the global crisis persists,
it seems far from over*

The global economic power has again sounded the fanfare announcing the recovery of the world economy. This is the second time it does. The first time was in 2009 when, thanks to costly bailout programs implemented by central banks and governments, was achieved a relative stability of financial markets. However, on that occasion the European crisis stopped this uncanny triumphalism. Now and again, optimism lies in the recovery of the U.S. economy, where growth has taken some force and the unemployment rate has declined somewhat, without yet reaching pre-crisis levels. For 2014 and 2015, the International Monetary Fund (IMF) estimates the growth of the U.S. economy at 2.8% and 3%, respectively, above the 2% achieved over the past three years. Christine Lagarde, IMF managing director, recently predicted the possible end of the bad times. "This crisis still lingers, she said. Yet, optimism is in the air: the deep freeze is behind, and the horizon is brighter. My great hope is that 2014 will prove momentous in another way — the year in which the 'seven weak years', economically speaking, slide into 'seven strong years' (Lagarde, 2014)".

In my opinion not only the global crisis persists, it seems far from over. Two problems are crucial right now: one is the continuation of the recession in Europe, despite a slight recovery in some countries. The European recession is influenced by the maintenance and deepening of the austerity programs, as well as the development of deflationary trends; the other one is the gradual withdrawal of monetary stimulus programs by the Fed and its impact, particularly on emerging economies.

The United States and the European Union exhibit contradictory economic signals. While the U.S. economy shows signs of recovery, in the European Union, deflationary tendencies accumulate. Prices in the EU increased only 0.8% in November from the same month last year, against 0.9% in October. The so-called "core inflation" (discounting prices of food

and energy) was even lower (0.7%), against an inflation target of 2% set by the European Central Bank (ECB). This disinflation coupled with the recession and adjustment programs portends a possible deflation, which, in turn, would prevent the reduction of the level of indebtedness, which is still very high. As Lagarde warns "with inflation running below many central banks' targets, we see rising risks of deflation, which could prove disastrous for the recovery. If inflation is the genie, then deflation is the ogre that must be fought decisively". The fight against deflation would involve greater monetary easing by the ECB, and greater incentives, which conflicts with the program of monetary normalization implemented by the FED, which has begun to reduce its bond buying.

The FED's program of monetary normalization, meanwhile, will provoke the arising of new financial turmoil in emerging countries. Since last May when Bernanke announced the Fed's willingness to gradually reduce its bond purchase program, emerging countries have begun to resent the withdrawal of portfolio capital that had arrived massively since 2009. While the influx of these capital flows allowed the accumulation of large currency reserves, it caused the overvaluation of currencies and the slowdown of economic activity.

Since May, capital flows have reversed. The Institute of International Finance (2013) estimates that capital flows to emerging economies are positioned at \$1,145 trillion in 2013, a decline of 36 billion dollars relative to 2012. For 2014, they forecast that that they will decline to 1,112 trillion dollars, its lowest level since the 2009 recession. With the arrival of the New Year loomed the first signs of financial turmoil. Argentina's currency crisis is the "tip of the iceberg". While this crisis is also due to internal factors (lack of a credible program to control inflation), the trigger is the changing trend and orientation of external capital flows. The impact is widespread in the periphery.

Unlike of the stock markets of developed countries that closed 2013 in a climate of optimism, the stock exchanges of emerging countries began to fall. Currencies in Turkey, Argentina, Brazil, Mexico and elsewhere depreciated. Their systemic effects cannot be ignored. The global crisis continues, no doubt.

References: IIF (2013). *Capital Flows to Emerging Market Economies*. Washington, June, 26.
www.iif.com/download.php?id=y1VSnlnMPEw; Lagarde C. (2014). *The Global Economy in 2014*. Washington, IMF, January 15. <http://www.imf.org/external/np/speeches/2014/011514.htm>



Les économies émergentes

Pierre Salama

Professeur émérite des universités,
Centre d'Économie de Paris-Nord

Le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine représentent aujourd'hui plus de 27 pour cent du PIB mondial

Pays semi-industrialisés avant-hier, nouveaux pays industrialisés hier, économies émergentes aujourd'hui, ces changements de qualificatifs traduisent à la fois les transformations que ces pays connaissent et un déplacement du centre de gravité du monde.

Les économies émergentes sont profondément différentes les unes des autres

Ce qui rassemble ces pays : 1/ une distribution des revenus très inégale, des inégalités qui s'accroissent en Chine, en Russie, en Inde et en Afrique du Sud depuis plus de vingt ans, et qui baissent légèrement depuis quelques années en Russie et au Brésil tout en restant extrêmement élevées ; 2/ une informalité importante qui ne concerne pas seulement les « travailleurs à leur propre compte », mais aussi les salariés de petites entreprises, sauf en Afrique du Sud – probablement conséquence de l'*apartheid* passé – mais où 25% de la population active est au chômage et 25% sous occupée; des taux de pauvreté encore très importants ; 3/ des écarts de productivité du travail entre entreprises particulièrement prononcés 4/ des niveaux de corruption

élevés et une opacité importante dans les décisions gouvernementales.

Ce qui les différencie : 1/ la démographie : la Chine (1,4 milliard d'habitants) et l'Inde (1,1 milliard) sont très peuplées, le Brésil (200 millions), la Russie (142 millions) et l'Afrique du Sud (51 millions) le sont moins ; alors que le taux de croissance démographique selon l'Insee en 2011 est de l'ordre de 1,31 en Inde, de 1,1 au Brésil et de 1,09 au Mexique, 0,48 en Chine malgré la politique d'enfant unique, il est négatif en Afrique du Sud - 0,41 et en Russie - 0,48 ; le taux de mortalité est le double en Afrique du Sud de celui du Brésil ainsi que le taux de mortalité infantile ; l'espérance de vie dépasse les 70 ans en Chine, au Brésil et au Mexique, elle est plus faible en Inde (64,4 ans pour les hommes) et beaucoup plus faible en Afrique du Sud (53,1 ans pour les hommes) soit une espérance de vie inférieure de 20 ans, voire plus, avec la Chine, le Brésil et le Mexique ; 2/ le taux de croissance : il reste très élevé et relativement régulier en Chine dans les années 2000 (9 à 10 % par an) et en Inde (8 à 9 %), il est plus faible mais cependant conséquent au Brésil (4 %), et en Russie (3 à 4 %) et encore plus faible en Afrique du Sud (2 à 5 %), avec un creux plus ou moins prononcé en 2009 ; 3/ des taux d'investissement différents allant presque du simple (Amérique latine, Afrique du Sud) au double

(Chine et hier la Corée du Sud); 4/ la spécialisation internationale. La Chine exporte surtout des produits manufacturés et occupe une place significative dans les exportations mondiales (12 % de celles-ci). Par contre le Brésil ainsi que l'Afrique du Sud, exportent maintenant de plus en plus de produits primaires, respectivement 60 % et 50 % de leurs exportations, et ne parviennent pas à augmenter leur poids dans les exportations mondiales (1,1 %), si ce n'est que marginalement. La Russie et l'Afrique du Sud exportent également de plus en plus de produits primaires, l'Afrique du Sud étant particulièrement dotée en richesses naturelles (chrome, manganèse, or, uranium, charbon, etc). Enfin l'Inde se spécialise dans l'exportation de services ; 5/ la situation de leurs comptes extérieurs. La balance commerciale de la Chine, de la Russie, du Brésil présente un solde positif ainsi que leur balance des comptes courants, à l'exception cependant du Brésil. Les soldes de la balance commerciale et des comptes courants sont par contre négatifs en Inde et en Afrique du Sud ; 6/ une dette publique relativement faible en Chine et en Russie, trois fois plus importante au Brésil et en Inde ; 7/ des infrastructures en développement rapide en Chine, importantes en Afrique du Sud, insuffisantes en Inde, et en Amérique latine ; 8/ des taux d'urbanisation moyens ou faibles en Chine et en Inde, relativement élevés en Afrique du Sud (61 %), très élevés en Amérique latine (entre 70 et 80 %) ; 8/ la violence : le taux d'homicide est très élevé en Afrique du Sud, au Brésil et en Russie, plus faible mais en augmentation en Chine et en Inde.

Leurs futurs possibles ?

Parmi les économies émergentes celles désignées par l'acronyme BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du Sud) participent activement aux changements de la division internationale du travail depuis une vingtaine d'années. Leur contribution à la croissance mondiale et à celles des pays avancés est de plus en plus déterminante. Leur poids économique devient considérable.

Au cours des années 1960 - 2000, un peu plus de 29% des pays en développement connaissent un taux de croissance moyen supérieur à celui des États-Unis de 1,5 points. Au cours des années 2000 à 2011, ce pourcentage s'accroît considérablement : 90 % des pays en développement ont un taux de croissance supérieur à celui des États-Unis de 2,9 points selon les données de la Banque mondiale. Un processus de convergence a donc lieu : l'écart entre les niveaux des PIB de très nombreux pays du Sud et ceux du Nord, se réduit. Il ne concerne pas tous les pays. Ce sont surtout les pays émergents asiatiques qui en bénéficient le plus. Dans l'ensemble le différentiel entre les taux de croissance de plus en plus important traduit un début de convergence des niveaux

de revenu par habitant entre des pays en développement et les pays avancés. Mais les différences de revenu per capita demeurent encore très importantes : dans les pays du Sud, ils restent très faibles en moyenne ; dans ceux du Nord, ils sont relativement élevés. Cependant, les inégalités de revenu sont plus élevées dans les pays du Sud que dans les pays du Nord, sauf exception.

Cette convergence n'est pas linéaire ; elle peut être entrecoupée de phases de décélération de la croissance, voire de crises. On peut ainsi noter que des phases de convergence, puis de divergence et enfin de nouveau de convergence se succèdent dans les pays latino-américains, alors que dans les pays asiatiques, elle est plus régulière. Dans l'ensemble cependant, et surtout depuis une vingtaine d'années, la convergence domine. Elle est à la fois le produit d'une accélération de la croissance dans les pays émergents, principalement dans les pays asiatiques, d'une croissance retrouvée bien que pas très élevée dans les pays latino-américains et africains, et d'un ralentissement plus ou moins prononcé de la croissance dans les pays avancés.

Plus précisément, selon la base de données du Fonds monétaire international (2013), en 2000, le poids économique du Brésil, de la Russie, de l'Inde et de la Chine (BRIC) correspondait à 16,4 % du PIB mondial, ce dernier étant évalué au taux de change de parité de pouvoir d'achat. En 2012, le poids économique de ces pays s'accroît et représente 27,1 % du PIB mondial, grâce surtout à la forte croissance de la Chine et de l'Inde. Le PIB de la Chine représente 14,5 % du PIB mondial (contre 18,9 % pour les États-Unis), celui de l'Inde passe à 5,6 %. La Russie et le Brésil par contre sont soit en légère augmentation (3,02 %) soit régressent (2,8 %). La convergence avec les pays avancés est donc plus ou moins prononcée, même si le poids du Sud augmente relativement. Certains pays comme la Chine, l'Inde, les « dragons » (Corée du Sud, Taïwan...) puis les « tigres » (Thaïlande, Malaisie...) connaissent sur longue période un processus de convergence prononcé avec les pays avancés, ce n'est pas le cas pour d'autres pays, principalement en Amérique latine, voire en Afrique. L'exemple de l'Argentine constitue un cas emblématique d'une divergence sur longue période avec les pays avancés.

Les économies émergentes sont-elles à la veille de difficultés économiques importantes ?

La réduction du taux de croissance et des exportations de la Chine et de l'Inde, le ralentissement de la croissance et le retour de la contrainte externe dans de nombreux pays latino-américains en sont-ils les premiers signes ?

L'Inde et l'Afrique du Sud font face à des déficits importants tant de leur balance commerciale que de leur budget. Ces déficits s'accumulant font douter les spéculateurs de la viabilité de leurs modèles de croissance. En 2013, suite aux fuites de capitaux, leurs monnaies se déprécient fortement. La Chine connaît un ralentissement de sa croissance, dont le niveau reste cependant élevé, mais dont les effets négatifs sur les balances commerciales du Brésil, de l'Argentine, du Chili, de la Colombie et du Pérou se manifestent dès 2012 et risquent d'être désastreux dans un avenir proche si les prix des matières premières continuent à baisser. En Chine enfin, les difficultés de passer d'un régime de croissance à un autre, fondé sur l'essor du marché intérieur, se traduisent par un ralentissement de la croissance. Les principaux pays latino-américains voient leur avenir s'assombrir à vue d'œil. Le Brésil connaît un ralentissement prononcé de sa croissance et des contestations sociales importantes, en 2013, l'Argentine souffre également d'une réduction très forte de sa croissance et de problèmes de gouvernance sérieux, le Mexique révisé à la baisse sa croissance et reste fortement dépendant de la conjoncture nord-américaine.

Aussi, la question pertinente est de savoir si les économies émergentes ne sont pas à la fin d'un cycle d'expansion initié dans les années 1980 et 1990 en Asie et dans les années 2000 en Amérique latine.



Y a-t-il décollage économique de l'Afrique ?

Philippe Hugon

Professeur émérite Paris Ouest, IRIS

Avec un taux de croissance moyen supérieur à 5 %, la décennie 2000 montre des signes d'amélioration

Faut-il parler des Afriques, vu les très grands contrastes des composantes du continent, ou d'une Afrique, vu son rôle réduit au sein de l'économie mondiale et de l'architecture internationale, sa dimension continentale et le panafricanisme ? L'Afrique, à la fois une et plurielle diffère selon les éclairages

La démarche top down

Une démarche d'en haut (top down), présentant l'Afrique à partir d'indicateurs normés a longtemps donné un éclairage « pessimiste ». Placée sur une tendance de stagnation à long terme de la productivité conduisant à une marginalisation vis-à-vis des flux commerciaux et financiers internationaux et à un endettement extérieur longtemps difficilement gérable. elle représente 1,5 % du produit intérieur brut (PIB) mondial, 2 % du commerce mondial et 3 %

des investissements directs étrangers (IDE). Le PIB de l'Afrique sub saharienne est de l'ordre de 2000 milliards de dollars, et le PIB par habitant en PPA de l'ordre de 2000 dollars. L'Afrique comprend 33 des 49 pays les moins avancés (PMA) et 36 des 45 pays à indice de développement humain (IDH) faible. Elle regroupe 180 millions de sous-alimentés, 25 millions de personnes touchées par le virus du VIH/sida. Six pays étaient en conflit en 2013. Elle n'a enclenché que tardivement, timidement et de manière contrastée, sa transition démographique et demeure davantage un sujet subissant qu'un acteur géopolitique : elle est déclassée géopolitiquement sur l'échiquier international, malgré une inflexion récente, plus mondialisée que mondialisatrice.

L'éclairage *top down* donne en revanche une représentation plus positive depuis la décennie 2000, avec un taux de croissance moyen supérieur à 5 %, un rétablissement des équilibres financiers, la diversification des partenaires et l'amélioration des termes de l'échange. L'Afrique continentale, qui compte pour 15 % de la population mondiale, pèsera pour le quart en 2050. La croissance économique est contrastée entre les pays exportateurs de produits du sous-sol et les pays importateurs de pétrole et ou de produits alimentaires. Ces derniers restent vulnérables aux chocs extérieurs (prix des aliments ou du pétrole). Cette croissance peut aller à l'encontre du développement soutenable en créant des inégalités, des pressions inflationnistes, en favorisant la corruption ou la conflictualité. Le tsunami financier mondial de 2008 dans l'épicentre américain puis celui de la zone euro en 2011 ont eu un léger impact négatif sur la croissance économique africaine, moins par le canal financier (le système financier africain est relativement déconnecté) que par le canal commercial. Celle-ci a chuté de deux points en 2009, mais les pays ont mis en place des politiques contra cycliques et la diversification des partenaires a compensé un relatif découplage Nord/Sud.

Il y a débat sur le caractère durable de cette croissance. Y a-t-il croissance conjoncturelle liée aux cours des matières premières, des financements extérieurs et des remises de dettes ou dynamique structurelle durable ? La croissance est tirée par des facteurs exogènes (prix des matières premières, IDE passant de 9 à plus de 50 milliards de dollars, rééchelonnement de la dette, accès aux financements, ...) mais les facteurs endogènes sont nombreux (amélioration du ratio population active sur population non active, extension des marchés urbains, meilleur climat des affaires, équilibres financiers, baisse de la conflictualité, émergence d'une classe moyenne, investissements et progrès agricoles...). Certe 60 % de la population africaine vit avec moins de 2 dollars par jour mais on estime à 300 millions la classe moyenne dont 1/3 peut se retrouver

dans la pauvreté. Cette classe résulte de l'urbanisation, de la redistribution des rentes primaires, des revenus liés aux activités économiques officielles et non enregistrées. Les économies exportatrices de produits primaires tendent à se transformer en partie en économie d'accumulation et de production pour le marché intérieur.

La démarche *bottom up*

En adoptant une démarche *par le bas (bottom up)*, partant des pratiques du terrain d'acteurs différenciés, le paysage devient plus contrasté, des « dynamiques du dedans » transparaissent et les Afriques plurielles deviennent contrastées. Les maux de l'Afrique (conflits, famines ou épidémies) doivent être localisés et contextualisés. Le VIH/sida concerne principalement l'Afrique australe, qui n'est pas aujourd'hui marquée par la conflictualité ou par une démographie non contrôlée. Les menaces environnementales de sécheresse concernent principalement les zones sahéliennes, alors que l'Afrique forestière connaît surtout des risques de mauvaise gestion de sa forêt. Face aux mêmes défis, les réponses des acteurs diffèrent selon les structures sociales et les choix politiques. Les Africains ont été capables de gérer à leur manière, depuis leur indépendance, un triplement de leur population, un quintuplement de leur population urbaine, le maintien de frontières constitutives d'États-nations en voie d'émergence. Ils ont réalisé en deux générations des transformations culturelles et structurelles considérables. Les transformations institutionnelles sont importantes, que ce soient les réformes fiscales, la libéralisation ou les progrès de la démocratisation. L'apartheid a aussi disparu et les acteurs du bas ont été capables d'inventer, d'innover, de créer des activités répondant à la satisfaction des besoins essentiels. Les économies populaires ou « informelles » ont constitué des modes d'accommodement, d'ingéniosité, de vie ou de survie du plus grand nombre. Le développement des infrastructures, des systèmes scolaires et sanitaires, des appareils productifs, ainsi que l'émergence d'élites formées ou de la société civile font que l'Afrique du 21^e siècle est fort différente depuis la décolonisation. L'Afrique est de plus en plus contrastée avec des zones de fragilité, vulnérabilité et conflictualité (Arc sahélo-saharien, Corne de l'Afrique, Afrique centrale) et des zones de prospérité, d'insertion dans la mondialisation (Afrique australe et orientale, Afrique occidentale).

Une focalisation *en profondeur de champ* vise à aller au-delà des apparences pour révéler l'Afrique profonde, celle des permanences, de la longue durée des valeurs, du rapport au sacré ou des structures sociales et des rythmes désynchronisés par rapport au temps mondial, celle des pouvoirs réels,

mais également des ruptures voire des activités illicites s'organisant autour d'économies prédatrices et de guerres, celle des processus de déstructuration et de resocialisation par la violence, le religieux ou l'associatif. Une conception afrocentriste met en avant la civilisation négro-africaine. Conception postmoderne qui vise à déconstruire les catégories de modernité, d'État et de nationalisme et à mettre en relief les résistances, les ruses et les actions populaires. Après un déclassé géopolitique lié à la chute du mur de Berlin, l'Afrique émerge en diversifiant ses partenaires et en retrouvant une croissance économique depuis le début du 21^e siècle. Au contraire, les horizons futurs permettent de repérer les ruptures et les bifurcations en cours liées notamment à la mondialisation mais également aux transformations intergénérationnelles. Ils permettent de mettre les trajectoires passées à l'aune des futurs défis, démographique, d'urbanisation, écologiques, sécuritaires, institutionnels ou de voir les écarts par rapport aux OMD (objectifs du millénaire du développement). L'Afrique, en « réserve de développement » (Brunel) est une réserve stratégique pour la planète notamment par ses ressources naturelles. Elle est peut être la nouvelle frontière de l'économie mondiale.

Quelles perspectives ?

De nombreuses sociétés africaines demeurent confrontées à de multiples *problèmes* existant lors des indépendances : une dépendance quasi exclusive des exportations en produits primaires dont les cours sont instables ; une absence ou faiblesse d'une base industrielle, exception faite de l'Afrique du Sud, avec la faible compétitivité des industries de substitution aux importations, la concurrence des pays industriels et émergents tels le Brésil, l'Inde ou la Chine ; un faible taux d'épargne et d'investissement (exception faite de certains pays miniers et pétroliers) avec une défaillance des systèmes financiers ; une couverture limitée des besoins essentiels alimentaires et sociaux tels l'éducation et la santé - une configuration géographique qui rend un continent géant difficilement accessible avec forte extraversion des réseaux d'infrastructure. L'Afrique doit répondre à de nombreux défis tels que la gestion d'une dette longtemps explosive, la croissance démographique et urbaine ou la non-reconstitution des écosystèmes. Elle subit les effets négatifs de la corruption, des conflits armés, de l'intégration à une économie mondiale criminelle et maffieuse et d'une mauvaise « gouvernance ».

En revanche, des caractéristiques positives et des *opportunités* émergent : l'Afrique est convoitée et courtisée pour ses ressources naturelles du sol et du sous-sol (biodiversité, forêt, agriculture, minéraux et hydrocarbures). Sur le *plan économique*, le commerce est très actif ; elle est considérée comme le

continent le plus rentable pour les filiales étrangères. Les 500 plus grandes entreprises africaines jouent un rôle croissant et connaissent une forte croissance de leur chiffre d'affaires et résultats. Les nouvelles technologies modifient la donne ; sur le *plan technologique* et du savoir, l'Afrique réduit les risques de fracture cognitive et scientifique par les progrès de formation et l'accès à la technologie de l'information. Le portable, Internet et la télévision modifient les représentations et les aspirations des nouvelles générations ; sur le *plan social*, on observe, sauf crises graves, un maintien des liens sociaux, des progrès de la santé et de l'éducation, ainsi qu'une réduction des inégalités de genre. La montée d'une classe moyenne favorise la création de marchés et d'économies d'échelle ; sur le *plan démographique*, l'Afrique, bien que devant gérer une forte croissance, connaît également une meilleure occupation de son espace, une forte urbanisation et une tendance à la transition démographique permettant de bénéficier du dividende démographique (ratio d'actifs plus favorable) ; sur le *plan politique*, malgré des conflits et des régimes autoritaires, le processus de démocratisation avance ; sur le *plan culturel*, l'Afrique mondialisatrice est en profonde transformation. Les cartes sont aujourd'hui, dans un contexte de mondialisation et de diversification des partenaires, essentiellement entre les mains des décideurs et des acteurs africains qui ont les moyens de demander des contreparties aux investisseurs (transferts de technologie, sous-traitance, emplois, investissements sociaux), qui peuvent répondre aux défis futurs par des stratégies proactives et transformer les risques en opportunités.

Philippe Hugon a publié en 2013 *L'économie de l'Afrique* (Paris, La découverte, Repères, 7^{ème} éd.), et *Géopolitique de l'Afrique* (Paris, SEDES, 3^{ème} éd.)



Monde arabe : entre crises et mutations

Mehdi Abbas

Maître de conférences, Grenoble-Alpes Université,
EDDEN-PACTE, Cnrs

Les politiques d'ouverture des années 1980 ont produit un libéralisme rentier

Le système régional arabe¹ fait face à un paradoxe qui réside dans l'écart entre, d'une part, le nombre d'organisations (bureaucraties, agences, organisations, programmes, accords commerciaux, partenariats et coopérations économiques) dédiées à l'intégration régionale et la préférence affichée par les dirigeants politiques et la société civile en faveur de cette politique et, d'autre part, la faiblesse structurelle ainsi que relationnelle de cette intégration. Ce paradoxe a cela d'intéressant qu'il constitue un condensé des problèmes socioéconomiques et sociopolitiques que rencontrent les pays de la région. Cette dernière est entrée dans une phase, plus ou moins longue, de reconfiguration institutionnelle aux conséquences incertaines à laquelle s'ajoutent trois contraintes : 1) une croissance faible et peu créatrice d'emplois dans une région où sous-emploi et pauvreté touchent 40 % de la population ; 2) une crise écologique majeure (désertification, appauvrissement des sols, pénurie hydrique) qui conduira à terme à une crise alimentaire et agricole ; et 3) une crise de légitimité politique facteur d'instabilité, d'insécurité et de violence.

Trois séries de facteurs conditionnent les dynamiques économiques et politiques du monde arabe : 1) le jeu des grandes puissances ; 2) le rapport à l'économie internationale à l'origine de schémas de spécialisation ; et 3) les arrangements institutionnels propres aux systèmes nationaux d'économie politique des pays de la région. La spécificité du Maghreb Arabe-Moyen-Orient (MAMO) découle de la cohérence entre les compromis rentiers domestiques et les modalités d'articulation au marché mondial. La concomitance des crises économique et écologique globales avec l'épuisement du modèle clientéliste rentier produit une situation où les institutions politiques qui sous-tendent la stabilité sociale sont contestées. Le FMI et la Banque mondiale font le pari stratégique qu'un renforcement de l'intégration commerciale à l'échelon régional et

mondial est l'élément déterminant qui permettra de stimuler la croissance et de catalyser les réformes. Qu'en est-il exactement ?

Un schéma d'intégration Hub-and-Spokes

En premier lieu, l'intégration intra-régionale arabe subit un « court-circuitage » par des accords de libre-échange sans réel contenu, avec l'Europe et les États-Unis. Ce sont des schémas *Hub-and-Spokes* qui prévalent dans l'organisation du rapport au monde des économies arabes qui empêche la densification des liens horizontaux entre les économies périphériques. Cette situation a pour origine le « vide de puissance » au sein du monde arabe. Le *leadership* est de *facto* et par défaut assuré par les grandes puissances qui consolident leur domination sur les économies de la région. Aussi, les pays en demande d'intégration régionale (les pays pauvres en ressources) sont ceux qui ne peuvent assumer un *leadership* régional alors que ceux qui sont en mesure (les pays riches en ressources) de l'exercer n'ont aucun intérêt à l'intégration.

Une production d'hydrocarbures dissociée des besoins du développement

Bien qu'on observe ces dernières années une diversification vers l'aval de la filière des hydrocarbures dans les pays riches en ressources ainsi qu'au développement d'une production d'acier en Égypte, d'instruments électroniques au Liban ou encore d'exportations de potasse et de phosphate en Jordanie, le monde arabe demeure une zone économique de basse productivité et faiblement diversifiée, ne représentant que 3 % du produit industriel mondial et s'insérant dans les marchés mondiaux par le biais des ressources naturelles, du tourisme, des remises d'épargne des migrants et de

l'aide extérieure. Aussi, la structure de spécialisation n'est-elle porteuse d'aucune incitation pécuniaire ou non pécuniaire (effet d'agglomération, synergie en recherche et développement, etc.) à la régionalisation. Elle vient s'agglomérer aux rivalités géopolitiques pour empêcher toute division régionale du travail. Le constat apparent est que le régionalisme formel et officiel n'est pas sous-tendu par une intégration productive et commerciale. Or et en dépit des restrictions aux échanges financiers, l'intégration financière est plus poussée que l'intégration réelle. Dès lors, au lieu de chercher à converger institutionnellement vers le modèle européen, ne serait-il pas plus rationnel que ces pays inventent un nouveau modèle d'intégration régionale avec pour point de départ l'intégration financière, les services, l'investissement et les marchés publics ?

Par ailleurs, avec deux-tiers des réserves prouvées de pétrole et 46 % des réserves mondiales de gaz, les économies de la région dominent l'économie politique internationale des hydrocarbures, domination qui s'est consolidée ces dernières années, compte tenu de la croissance asiatique fortement consommatrice d'hydrocarbures, au dépend d'un développement industriel. Les pays de la région n'échappent pas au phénomène de *reprimarisation* (prépondérance des matières premières et agricoles dans le commerce extérieur). L'évolution des soldes des balances des paiements souligne la dissociation de la production d'hydrocarbures des besoins de développement des pays producteurs. Ces derniers consacrent leurs ressources énergétiques à la satisfaction des besoins énergétiques des foyers d'accumulation de l'économie mondiale. De plus, les revenus de leurs exportations irriguent circuits de la finance globalisée (le fameux recyclage des pétrodollars) et financent l'importation de produits de consommation au lieu d'être consacrés à la construction de capacités productives.

Un régime rentier d'accumulation

Le rapport au monde est constitutif d'un régime rentier d'accumulation dans le sens où il conditionne la valorisation de la rente dont dépendront les arbitrages économiques, sociaux ainsi que les capacités financières des États à partir desquelles se construit la légitimité politique des coalitions dirigeantes. Les politiques d'ouverture des années 1980 ont produit un libéralisme rentier dont la principale manifestation a été la mise en place de réseaux clientélistes extravertis soutenus par l'émergence d'une couche sociale vivant non pas de la production industrielle mais de la captation de rentes. Tout changement des politiques d'ouverture induirait pour cette couche sociale ou certaines de ses composantes (commerçants, fonctionnaires, armée, propriétaires fonciers, entrepreneurs, ONG et institu-

tions de la société civile dépendantes des subsides de l'État) un déclassement ou une dégradation de sa position dans l'accès aux ressources de l'État, susceptibles de déconstruire les légitimités clientélistes instituées. C'est pourquoi l'intégration régionale ou internationale affecte les formes et les modalités des conflits socioéconomiques, les légitimités clientélistes et la capacité des institutions économiques et politiques à les résoudre.

Un atelier MENA ?

L'articulation de ces trois arguments montre les limites de la thèse des institutions internationales (FMI, Banque mondiale et OMC) concernant l'*Arab factory* ou atelier MENA. Cette thèse se fonde sur une vision positiviste, fonctionnelle et utilitariste de l'intégration régionale et regroupe une littérature qui s'appuie sur les résultats des modèles gravitaires pour soutenir un agenda de réformes institutionnelles impulsées par l'intégration commerciale. Cette dernière créerait de la croissance et des emplois par attraction de l'investissement et multiplication des opportunités commerciales. Cela aurait pour effet d'améliorer la compétitivité, l'attractivité et d'enclencher le cercle vertueux des économies d'échelle grâce à l'accroissement de la taille des marchés permettant de sortir du régime de basse productivité de la région. L'intégration régionale fournirait également la discipline et les incitations nécessaires à l'adoption de réformes renforçant la compétitivité. La proposition d'un « atelier MENA » s'appuie sur deux séries d'arguments où l'intégration et l'ouverture économique sont déterminantes en vue d'une intégration géographiquement différenciée dans la chaîne de valeur globale. Les arguments de premier ordre sont les suivants : 1) l'amélioration de l'accès au marché MENA pour les exportations aura un effet concurrentiel bénéfique ; 2) la promotion des réformes réglementaires au-delà des frontières ; 3) la facilitation de la coopération régionale en vue de la fourniture de biens publics régionaux ; 4) la création des conditions institutionnelles d'émergence d'une *Arab Factory*. Les arguments de second ordre, à savoir la diversification productive de la région et la création d'emplois, viennent appuyer les analyses des organisations internationales sur les problèmes systémiques dont souffriraient les pays de la région.

Un agenda impossible à suivre

Trois remarques sur cette analyse. Tout d'abord, elle néglige la contrainte que font peser les économies émergentes sur les pays en développement non émergents en matière de localisation de segments industriels à forte valeur ajoutée. L'émergence, en réduisant l'espace des spécialisations profitables, rend extrêmement compliqué, voire impossible, le

développement d'une position compétitive pour les économies du monde arabe. Au contraire, compte tenu de la demande que leur adressent les émergents et les autres, l'insertion dans l'économie mondiale en tant que fournisseur de produits des industries extractives et d'hydrocarbures semble être durable. D'ailleurs, la contrainte qu'imposent les émergents laisse-t-elle d'autre choix aux économies arabes que la voie – sans issue – de la libéralisation compétitive ? L'émergence n'est-elle pas, pour partie, responsable de l'effondrement soudain des économies arabes non rentières car elle a érodé le compromis autoritarisme-développement en réduisant l'espace politique pour un développement profitable ?

Ensuite, la thèse de l'atelier MENA surestime les effets bénéfiques d'une zone de libre-échange tout en négligeant le fait que l'intégration régionale est porteuse de redéfinition des arrangements institutionnels propres aux économies qui s'intègrent, sans garantir que ces changements permettront d'orienter les ressources financières vers des activités productives. La littérature s'attarde sur les insuffisances des dispositifs institutionnels d'accompagnement des processus d'intégration régionale. Nous insistons plutôt sur, d'une part, les inerties économiques et institutionnelles des économies du monde arabe et, d'autre part, leur choix du bilatéralisme pour approfondir leurs relations avec l'UE ou les États-Unis comme explication du régionalisme sans régionalisation dans le monde arabe.

Enfin, l'agenda et la rhétorique de la réforme devraient être utilisés avec prudence. La participation et l'inclusion de la société civile ne sont en aucun cas la manifestation d'une ouverture mais plutôt d'une recomposition clientéliste des dispositifs économiques (aides, subventions, allocations) de légitimation politique. De même, le formalisme juridique et la multiplication des réglementations ne sont pas synonymes d'un recul des systèmes de gouvernance fondés sur des relations interpersonnelles. Les politiques de libéralisation et d'adoption des normes de bonne gouvernance ont été l'occasion d'une recomposition des systèmes d'alliances, de collusions hiérarchiques et d'une rénovation du favoritisme entre les élites dirigeantes et les diverses composantes d'une société civile faiblement autonome. La crise économique et financière n'a été que le catalyseur de la non-viabilité compromis politiques noués tout au long des décennies 1980 et 1990. Dès lors, le monde arabe est entré dans une phase de mutations institutionnelles plus ou moins violente qui perdurera tant qu'un nouveau compromis politique ne sera pas mis en place.

Pour conclure...

C'est l'addition de la crise économique et financière, de la crise écologique et de société qui est à l'origine des recompositions à l'œuvre dans le monde arabe. Les prédictions de la prospective économique standard selon lesquelles la formation d'un marché régional assurerait la coordination efficace des anticipations des acteurs, réduirait les coûts de transaction et propulserait les économies de la région sur un sentier de croissance et de rattrapage technologique, ne résistent pas aux réalités socioéconomiques, sociopolitiques, historiques et institutionnelles de ces pays.

Elles laissent entière la question fondamentale de l'émergence de systèmes productifs capables de générer une croissance inclusive socialement, soutenable du point de vue environnemental et répondant aux impératifs de la compétitivité internationale. Elles ne prennent pas non plus en compte la question éminemment politique des coalitions hégémoniques en mesure de rendre cette émergence possible.

1. L'analyse porte sur les pays de la Ligue des États arabes (LEA) à l'exception des Comores, de Djibouti et de la Somalie, soit 6 % de la population et 4 % du PIB mondiaux. Sous cet angle, l'espace géographique étudié correspond à ce que les institutions internationales nomment le Maghreb arabe et le Moyen-Orient (MAMO) ou MENA selon l'acronyme anglais. Demandons-nous dès à présent si les difficultés à définir le périmètre de la région ne sont pas révélatrices d'une convergence postulée plus que démontrée, d'une communauté d'intérêts et de préférences affirmée plus qu'argumentée.



Le Canada en 2030

Stéphane Paquin

Professeur à l'École nationale d'administration publique.
Titulaire de la Chaire de recherche en
économie politique internationale et comparée

Les années qui viennent seront probablement bonnes pour le Canada malgré des problèmes importants

Les années qui viennent seront fort probablement bonnes pour le Canada malgré des problèmes importants. Le Canada, comme de nombreux pays développés, connaîtra un vieillissement accéléré de sa population. Ce vieillissement sera plus marqué à l'Est du Canada, notamment au Québec où le baby-boom de l'après-guerre a été plus prononcé. La conséquence de cela est que les provinces canadiennes vont connaître une explosion de leurs coûts de santé et enregistrer rapidement des déficits structurels de leurs finances publiques. Bientôt, le gouvernement du Québec n'aura besoin que de deux ministres, le ministre des Finances et celui de la Santé. Le second pourrait avoir sous sa responsabilité près de 80 % des dépenses publiques hors service de la dette du gouvernement ! Le Canada retombera ainsi de plain-pied dans les débats sur le déséquilibre fiscal. Le déséquilibre sera également de plus en plus prononcé entre l'Est du pays – les Maritimes et le Québec et peut-être même l'Ontario – qui connaîtront une situation plus difficile, et l'Ouest qui verra sa population croître plus rapidement et attirer de plus en plus d'immigrants, notamment d'origine asiatique.

Le Canada, en raison de sa position géographique, subira également de plein fouet les retombées des changements climatiques. Les Canadiens deviendront des habitués des inondations, des vagues de sécheresse, des feux de forêt et des tempêtes à répétition. Les bassins hydrauliques verront les réservoirs d'eau diminuer, ce qui affectera frontalement Hydro-Québec.

Le Canada dans le monde

Le Canada est une économie très ouverte, donc très exposée aux changements de l'économie mondiale. Projeter dans le temps, ce que sera l'économie mondiale représente un exercice péril-

leux. Globalement, trois grands enjeux seront fondamentaux pour le Canada.

Le premier est la performance économique des États-Unis. Malgré l'inaptitude particulièrement sévère des Républicains à comprendre les enjeux économiques et les finances publiques, la révolution reliée aux gaz de schistes devrait avoir des retombées majeures et prévisibles sur le Canada (sans parler de la géopolitique mondiale). Dans un premier temps, dès que les États-Unis seront en surplus énergétique, ce qui ne saurait tarder, la devise canadienne pourrait perdre davantage encore de son aplomb, ce qui aura un effet dopant sur les exportations canadiennes vers le pays de l'Oncle Sam. La dépendance canadienne envers les États-Unis devait donc mécaniquement s'accroître.

L'effet pervers de cette révolution énergétique américaine sera de faire perdre des débouchés au sud de la frontière aux exportateurs d'énergie du Canada, que ce soit le pétrole des sables bitumineux ou les gigantesques surplus d'hydro-électricité d'Hydro-Québec. Avec ses surplus faramineux, le Québec continuera d'offrir les tarifs d'électricité les plus bas du continent et tentera tant bien que mal de favoriser l'électrification de ses transports publics.

Le second enjeu d'importance concerne les pays émergents et leur demande inépuisable en ressources naturelles. Si la Chine, l'Inde, l'Indonésie, le Brésil et le Mexique, pour ne nommer que ceux-là, retrouvent durablement le chemin de la croissance et que le prix des ressources naturelles s'envole, le Canada ou plutôt les entreprises multinationales (dont plusieurs appartiendront à des sociétés d'État chinoises) qui auront le droit d'exploiter les ressources naturelles du sous-sol canadien, connaîtront de très bonnes années.

Le dernier enjeu concerne l'Europe et sa capacité

de sortir de la crise. Cette situation concerne plus directement les provinces de l'Est, notamment le Québec, qui exportent beaucoup plus que les provinces de l'Ouest en proportion de la taille de leur économie, vers le vieux continent. Est-ce que l'Europe pourra rebondir ou connaîtra-t-elle un destin similaire à celui du Japon, soit plus de vingt ans de stagnation économique ? Est-ce ce que la France plongera pour connaître la même médecine que l'Italie ? Ou est-ce que l'Europe connaîtra une renaissance du point de vue économique ? Si l'Europe stagne ou ne croît que modestement, cette situation accentuera la cassure du Canada entre l'Ouest et l'Est du Canada.

Ces trois facteurs conjugués, selon le dosage, pourraient avoir des effets très différents. Il reste cependant, l'avenir du Canada semble plus prometteur à l'Ouest qu'à l'Est. Comme l'écrivait Horace Greeley dans le contexte de la destinée manifeste aux États-Unis : *Go West, Young men !*



Une reprise économique en demi-teinte aux États-Unis

Mathieu Dufour

Économiste et professeur adjoint,
département d'économie,
John Jay College of Criminal Justice,
City University of New York

Si certains tirent assez bien leur épingle du jeu, ce n'est pas le cas pour une bonne partie des Américains

La crise de 2007-2008 a frappé fort aux États-Unis. Au plus fort de la tourmente, pendant le dernier trimestre de 2008, le PIB réel a baissé de plus de 8 % à un taux annualisé, la consommation de plus de 5 %, et l'investissement de plus de 20 % (Bureau of Economic Analysis). Plusieurs compagnies ont essuyé des pertes sévères et les mises à pied se sont multipliées, le taux de chômage officiel passant de 4,5 % avant la crise à 10 % fin 2009 (Bureau of Labor Statistics). Au final, la récession aura officiellement duré un an et demi, prenant fin à l'été 2009, et est depuis suivie d'une modeste reprise. Si certains tirent assez bien leur épingle du jeu dans cette sortie de crise, ce n'est pas le cas pour une bonne partie des Américains.

Un marché du travail anémique

Pour les travailleurs, la situation tarde à s'améliorer. Le taux de chômage officiel est en baisse – il est passé sous la barre des 7 % en décembre 2013 (Bureau of Labor Statistics) – mais c'est principalement dû au fait que de nombreux sans-emplois cessent de se chercher du travail. Alors que plus de 63 % de la population américaine était employée avant la crise, le taux d'emploi oscille autour de 58,5 % depuis plus de trois ans (Federal Reserve Bank of St-Louis). Le taux d'activité est également en décroissance, passant de 66 % avant la crise à moins de 63 % en décembre 2013, le taux le plus bas depuis 1978 (*ibid*). Même lorsqu'ils se trouvent un emploi, les chômeurs doivent souvent se contenter d'un salaire moindre que celui qu'ils avaient avant

la crise, la majorité des emplois créés l'étant dans des secteurs à bas salaire (National Employment Law Project, 2012).

Un marché du travail peu dynamique et des emplois disponibles faiblement rémunérés entraînent à la baisse le salaire de la majorité des travailleurs. Si on ordonne les travailleurs en fonction de leur niveau de salaire, du plus bas au plus élevé, on constate que le premier 90 % a subi une baisse moyenne de salaire de 1,8 % entre 2007 et 2011, la majeure partie après 2009. Pendant la même période, les travailleurs dont le salaire se situait dans les fourchettes de 90 % à 95 % et de 95 % à 99 % voyaient le leur augmenter de 1,6 % et 1 %, respectivement (Mishel et Finio, 2013). Tout en haut de l'échelle, les variations du salaire moyen du 1 % des travailleurs les mieux rémunérés sont un peu plus dramatiques : une perte de 15,6 % entre 2007 et 2009, suivie d'un gain de 8,2% entre 2009 et 2011 (*ibid.*). De même, il y a eu pendant la crise une légère baisse de la part de revenu allant au quintile supérieur, ainsi que du coefficient de Gini, mais tous deux ont depuis repris leur tendance à la hausse observée depuis plusieurs années (US Census Bureau). La crise aura donc arrêté temporairement la montée des inégalités, mais suivant la polarisation du marché du travail, celles-ci se trouvent finalement exacerbées.

Une reprise contrastée

La baisse de revenu d'une majorité de travailleurs depuis 2007 a aussi contribué à renforcer la tendance à la baisse de la part des travailleurs dans le PIB. Oscillant entre 63,5 % et 65 % dans les années 1970, celle-ci se situait autour de 60,5 % avant la crise. En 2011, elle avait perdu 2 points de pourcentage de plus, pour se situer à 58,5 % (Mishel et Gee, 2012). Ce recul reflète aussi une amélioration de la part des revenus des entreprises depuis la crise, qui se situent à leur plus haut niveau en proportion du PIB depuis la Deuxième Guerre mondiale (Federal Reserve Bank of St-Louis). Après une période difficile en 2008 et surtout en 2009 – le secteur bancaire dans son ensemble enregistrant des pertes – la situation s'est redressée et le taux profit des sociétés est de retour au niveau d'avant la crise et est même un peu plus élevé dans le cas des corporations non-financières (Federal Deposit Insurance Corporation et Bureau of Economic Analysis).

On assiste donc à une reprise contrastée. Beaucoup d'entreprises sont parvenues à rétablir et même augmenter leur rentabilité, y compris dans le secteur financier où l'aide de la réserve fédérale a joué un rôle important. De même, l'investissement non-résidentiel est de retour à son niveau d'avant la crise ; même le secteur résidentiel, durement touché par la crise des « subprimes », s'est stabilisé (Federal Reserve Bank of St-Louis). Par contre, beaucoup

d'Américains ayant perdu leur emploi pendant la crise peinent à s'en trouver un autre et le revenu moyen de la majorité des travailleurs a baissé. La tendance des dernières années vers une plus grande inégalité des revenus s'en trouve ainsi renforcée, tout comme la tendance à la baisse de la part des revenus du travail dans le PIB. Et tout au bas de l'échelle, c'est plutôt à un renversement de tendance auquel on assiste : le taux de pauvreté des ménages dans leur ensemble avait décliné de 15 % à 12,5 % entre 1993 et 2007 ; la crise l'a ramené à 15 % (US Census Bureau).

Références : Mishel, L. et N. Finio. 2013. "Earnings of the top 1.0% rebound strongly in the recovery," *Economic Policy Institute, Issue Brief* 347 ; Mishel, L. et K. Gee. 2012. "Why aren't workers benefiting from labor productivity growth in the US," *International Productivity Monitor*, 23: 31-43 ; National Employment Law Project. 2012. *Data Brief 2012: The Low-Wage Recovery and Growing Inequality*.



Big Data, Big Brother, Big Chill : l'effet boomerang du transnational

Michèle Rioux

Directrice,
Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation

En toile de fond, c'est une révolution culturelle qui se dessine, une société de l'information dont les réalités socioéconomiques, culturelles et même politiques sont de plus en plus visibles

Internet est partout, Internet change tout.

Internet et la nouvelle économie sont-ils vraiment nouveaux ? Quels sont leurs effets sur les modèles économiques, sociaux et politiques de longue durée ? L'idée d'un déterminisme technologique voulant qu'Internet soit une variable déterminante de changement a toujours été rejetée, bien qu'avec quelques hésitations, mais en 2014, Internet doit être reconnu pour ce qu'il est : un agent transformateur qui s'immisce partout et déroute les usages, les pratiques, les idées, les institutions et surtout les pouvoirs. Internet est un espace méconnu aux limites encore peu familières, mais chose certaine, il a fait sauter les frontières entre les États, entre les secteurs de l'informatique, de la radiodiffusion et des télécommunications historiquement distincts et séparés, il a remis en cause l'efficacité des politiques publiques, des modèles d'affaires et, étonnamment, on voit s'installer le Bitcoin en tant que monnaie virtuelle ou bien encore des banques virtuelles comme la KissKissBankBank, spécialisée en *crowdfunding* (finance participative), en dehors de tout cadre réglementaire, du moins jusqu'à tout récemment.

Peu d'observateurs ont vu à quel point Internet prenait toujours plus de place dans le monde et dans nos sociétés. D'un objet technique et scientifique à sa naissance, Internet est devenu un instrument économique et stratégique dans les années 1990, puis social dans les années 2000 et aujourd'hui un enjeu politique et juridique. Tentaculaire, le réseau des réseaux s'est étendu lentement et indubitablement, sans que vraiment personne ne soit capable de mesurer son *exceptionnalisme*.

Internet attire, s'impose et commence à être un objet de méfiance, au point où son expansion pourrait bien être remise en cause, ou du moins, fondamentalement transformée. Mais il est là pour rester,

bien ancré dans l'ADN des nouvelles générations. Selon l'UIT, 40 % de la population mondiale est connectée à Internet (UIT, 2013). Les *homo numericus* se multiplient tant et si bien que l'on parle maintenant d'une « génération du numérique » mesurée pour la première fois en 2013 (en anglais, *digital natives*). On estime que 30 % de la jeunesse du monde (15-24 ans) navigue en ligne depuis au moins cinq ans. Bien sûr, ce n'est que c'est 5 % du monde et il s'agit surtout de la jeunesse des pays développés, mais il y a des pays qui surprennent, comme la Corée du Sud, la Malaisie ou bien la Barbade qui ont des pourcentages de *digital natives* aussi élevés qu'aux États-Unis et au Canada (13 % de la population totale et 95 % des jeunes pour les États-Unis ; 12 % de la population et 90 % des jeunes pour le Canada). Pour ces jeunes, Internet n'est pas une nouveauté, ni un défi, c'est une partie de leur identité, ils sont nés avec.

En toile de fond, c'est donc une révolution culturelle qui se dessine, une société de l'information dont les réalités socioéconomiques, culturelles et politiques sont de plus en plus visibles. Mais l'on commence aussi à voir l'« invisible » du Net : des racines profondes où se trouvent stockées de manière « sécuritaire » une masse d'information et d'activités anonymes, secrètes et parfois illégales dont certains pays et certaines entreprises peuvent faire un usage qui brime les droits et libertés des utilisateurs, d'autant que s'entrecroisent avec cela les enjeux d'espionnage industriel, de collectes électroniques de données et de sécurité économique et militaire. Les individus et toutes les sortes d'organisations peuvent aussi s'y infiltrer et utiliser ces informations à leurs propres fins. Ne citons pour l'instant que les révélations d'Edward Snowden qui nous apprenait qu'il y a effectivement un *Big Data* dans ce que l'on appelle le TOR (The Onion Router ou le Deep Web) où les données sont surveillées et partagées par les grandes entreprises et les gouvernements.

La bataille du Big Data

Les entreprises comme les États se sont toujours livrés bataille pour contrôler les données accumulées (le *Big Data*), assurer la sécurité des transactions et des réseaux, et établir les règles et principes applicables à Internet. Aujourd'hui, rien ne va plus ; le numérique est à un moment tournant. Il a été au cœur des stratégies de compétitivité des gouvernements et des entreprises des pays avancés, notamment aux États-Unis. Le retour de la compétitivité des années 1990, la bulle des *start-up* et son éclatement, la concurrence dans ce secteur ont aussi fait émerger de grands oligopoles qui restent surtout concentrés aux États-Unis, vivier et terrain de prédilection des entreprises numériques.

Le secteur numérique contribuerait à la croissance à un niveau moyen de 30 %. Plus grands encore sont ses effets indirects sur les gains de productivité globale. Aux États-Unis, selon IDATE (Idate Digiworld, 2012), sa contribution aurait été de l'ordre de 37 % de 1980 à aujourd'hui, comparativement à seulement 26 % en Europe. Celle-ci tente bien de rattraper les États-Unis : Neelie Kroes, commissaire chargée de la société numérique, ne ménage pas ses efforts pour contrer la fragmentation du marché européen – face aux entreprises oligopolistiques comme Apple, Google ou Amazon – mais rien ne semble empêcher l'écart de se creuser sur l'axe transatlantique, confirmant ainsi hors de tout doute la place centrale qu'occupent les États-Unis dans cette économie numérique et la gouverne de ses réseaux et ses services. Cette position dominante a cependant un prix : les États-Unis font face à des disputes et rivalités oligopolistiques qui remettent en cause le modèle de concurrence et les principes de non-discrimination et de neutralité des marchés qui le régissent. Disons-le, les institutions américaines de régulation des marchés en ont plein les bras.

C'est Internet et les transferts de données, avec les mobiles, qui progressent le plus rapidement. Ces deux secteurs devraient croître de 6 % par année durant les cinq prochaines années selon les prévisions de l'IDATE. Cela permet de comprendre les grandes manœuvres commerciales et les enjeux stratégiques engageant les anciens comme les nouveaux joueurs. La plus grande menace vient sans doute des monopoles qui contrôlent les tuyaux et dont les pratiques remettent en cause ce que certains ont appelé la nature décentralisée et neutre d'Internet. Les entreprises rivalisent à coup de standards, de brevets, de modèles d'affaires innovants et agressifs. Les fusions, les pratiques fondées sur l'exploitation des standards, des brevets et sur des modèles d'affaire font planer des risques de concurrence déloyale et de monopolisation qui préoccupent au plus haut point les autorités et menacent

l'ouverture et la neutralité du Net. Les entreprises de télécommunications, pour la plupart des anciens monopoles, adoptent des stratégies numériques qui pèsent sur certaines entreprises, de Netflix à Google, qui se font les défenseurs de la neutralité d'Internet. Les grandes entreprises du secteur sont toujours en majorité les propriétaires des réseaux de télécommunications (câbles et réseaux de nouvelle génération). Mais la question de la neutralité d'Internet est aussi controversée. Ainsi, selon la décision de janvier 2014 de la justice américaine (Cour d'appel du district de Columbia répondant à Verizon), la Federal Communications Commission ne peut pas imposer des règles pour garantir la neutralité du Net, en l'occurrence la non discrimination des usagers des réseaux. Les mesures visant la neutralité d'Internet seraient inconstitutionnelles, ce qui signifie que les opérateurs Internet pourraient réclamer aux gros utilisateurs, comme Netflix ou YouTube, de payer pour une connexion rapide.

Big Brother et le spectre du Big Chill

Après une expansion incroyable, Internet fait face à des menaces de fragmentation, voire d'implosion. Les nombreuses controverses actuelles sont de nature à provoquer un *Big Chill*. Google est au cœur de ces polémiques. L'entreprise surveille tout et fait de la vie privée une anomalie affirmait-il y a quelques mois Vint Cerf, l'un des pères fondateurs d'Internet, à la Federal Trade Commission. Scoot McNealy, co-fondateur de Sun Microsystems, avançait la même chose en parlant de « zero privacy » où tout peut rapidement se retourner contre vous.

Est-ce que la surveillance mur à mur révélée au monde aura l'effet de dissuader les utilisateurs de développer leurs activités sur le réseau des réseaux ? Qui dicte les règles sur Internet ? Qui définit les droits ? Pas évident de répondre à ces questions. C'est d'ailleurs dans cet esprit que plusieurs groupes s'organisent en vue de protéger Internet de ce que certains ont déjà appelé les « *Chilling Effects* ». Tout en respectant les lois, notamment les lois sur la propriété intellectuelle, il faut aussi défendre les droits des personnes à utiliser Internet pour communiquer librement et légalement, si, justement, Internet est ouvert. Mais comment définir qui a le droit, pour des motifs de sécurité, de manière légitime, de surveiller le Net ? Où s'arrête le droit d'utiliser Internet ? L'arbitrage doit se faire comme toujours entre sécurité et liberté, mais cette fois, dans un univers virtuel où les informations sont à la fois confidentielles, secrètes et surveillées !

Les individus sont en mesure de maîtriser l'utilisation de leurs données d'Internet par des solutions technologiques comme le recours à l'utilisation des VPN (*Virtual Private Network*) ou de TOR (*The Onion Router*). Mais ces systèmes sont également contro-

versés, car ils permettent à la fois d'empêcher certains usages et certaines pratiques et de les surveiller dans le but de les contrer. L'existence et la régulation de cet Internet « invisible » font partie maintenant du débat public.

En octobre 2013, les autorités américaines ont fermé le Silk Road, un marché parallèle créé en 2011 où l'on trouvait tout, de tout, et surtout de la drogue ! Depuis, les rumeurs veulent que SR 2.0 soit en ligne alors que le fondateur du réseau Silk Road, Ross Ulbricht, doit se défendre contre des accusations criminelles qui pourraient lui valoir des décennies de prison. Cette histoire implique aussi la Bitcoin Foundation. La création de ce marché sans loi et ni autorité, un idéal pour Ulbricht, pourrait lui coûter cher, au moins les 100 millions de bitcoins qu'il aurait amassés entre 2011 et 2013. Toutefois, effet boomerang, la justice américaine pourra-t-elle faire accepter une preuve qui repose sur les pratiques controversées de surveillance de la NSA du Big Data sur le Deep Web ? Catch-22 ! Le web est devenu un jeu d'échec. On voit ici les liens avec une autre controverse, celle de l'affaire Snowden. Encore un autre effet boomerang : c'est le TOR qui a permis à Snowden de disparaître en lui permettant d'avoir accès aux Big Data et de créer ce voile qui permet l'anonymat, l'effacement des traces. Double effet boomerang, c'est le US Naval Research Laboratory qui avait développé TOR pour protéger l'anonymat et la confidentialité des communications par plusieurs niveaux de chiffrement des dossiers des communications du gouvernement des États-Unis. Comme l'Internet, il est lié au DARPA (Defense Advanced Research Projects Agency) et le TOR Project est toujours financé par le gouvernement américain à 80 %, le reste provenant de la Suède et de membres de la société civile. Et il accepte les bitcoins depuis décembre 2013 !

Parallèlement, forcé de réagir, Barack Obama a dévoilé fin janvier 2014 une réforme de la NSA qui limite notamment l'écoute de dirigeants de pays alliés. Mais ce sont surtout les entreprises de la Silicon Valley qui l'attendaient car autre effet boomerang, les entreprises vont devoir faire face à de plus en plus de méfiance des utilisateurs.

La gouvernance d'Internet

Le débat sur la gouvernance d'Internet oppose deux modèles depuis la Conférence mondiale des télécommunications internationales de 2012 : le modèle multipartite (*multistakeholder*) d'un côté et le modèle intergouvernemental, promu par certains pays comme la Chine, la Russie ou le Brésil, de l'autre. La controverse entre les deux modèles a dégénéré et provoqué une crise institutionnelle à l'UIT. En mai 2013, une réunion a permis un certain

apaisement, mais l'affaire Snowden a relancé les débats. Paradoxalement, les réponses proviennent le plus souvent des États-Unis et des pays de l'OCDE, parce que c'est là que les questions sont soulevées : si les États-Unis, suivis généralement en cela par l'UE et le Canada, ont toujours favorisé un Internet libre d'entraves et de frontières, ils sont en première ligne face à l'effet boomerang de l'Internet transnational.

L'OCDE a adopté des principes de gouvernance pour Internet et privilégie le modèle multi-partite en raison de sa flexibilité et son échelle mondiale nécessaires pour répondre aux enjeux politiques qu'il soulève. La participation et le consensus sont les deux idées maîtresses du discours américain qui est également repris par l'OCDE. Internet étant un réseau de réseaux impactant sur plusieurs autres domaines, une approche de la gouvernance décentralisée, mais également globale, serait dès lors nécessaire. L'industrie, la société civile, le gouvernement, les experts techniques et scientifiques et le public en général sont donc interpellés, mais les différentes parties engagées n'ont pas un poids égal et ne recherchent pas les mêmes objectifs. C'est le talon d'Achille du modèle : la participation ne mène pas nécessairement au consensus. Mais surtout, il y a des oppositions à cette gouvernance dite « décentralisée » qui a pour effet de favoriser les acteurs les plus puissants.

Si l'on pouvait en douter, l'épisode Snowden a démontré qu'Internet était un espace politique et stratégique ; les États-Unis, avec leurs puissantes entreprises de l'économie numérique, jouent un rôle privilégié dans la gouvernance et la structure même d'Internet. Internet ne peut plus être présenté comme un espace décentralisé et apolitique. Loin de là, il est un espace complexe et structuré, maîtrisé par une vaste communauté aux pouvoirs différenciés.

La désintégration de la nouvelle économie américaine ?

Les États-Unis maîtrisent les dimensions idéationnelles, économiques, sécuritaires et institutionnelles de la gouvernance d'Internet. Mais ce faisant, ils sont également les premiers à en subir les contre-coups et à devoir trouver des réponses à ce qu'il convient de considérer comme un changement de paradigme. Internet vient avec de nouvelles applications, des réseaux de nouvelle génération, des nouveaux services, des réseaux sociaux, de nouveaux modes de livraison des contenus, le commerce électronique, etc. Il prend de l'expansion modifiant les stratégies d'affaires, les règles du jeu et les cadres réglementaires et politiques dans de nombreux domaines. Internet n'est plus qu'une simple innovation ou un autre moyen de communi-

cation ; Internet est devenu à la fois un agent et un vecteur de changement.

À l'heure actuelle, l'Internet impose au capitalisme une nouvelle trajectoire à l'image des changements historiques du 19^e siècle provoqués par la révolution industrielle. De nouvelles pratiques, sous leurs formes politiques, économiques, culturelles, etc., se multiplient, légalement et illégalement, dans un cybere-space où les anciens modèles juridiques et politiques ne collent plus. Reste à trouver de nouvelles réponses, de nouveaux cadres de référence à cette nouvelle trajectoire historique que prend le système international. L'avenir s'annonce trépidant et il sera probablement, mais non exclusivement, tracé aux États-Unis qui devront trouver un moyen de partager la gouverne d'Internet avec le reste du monde.

Références : UIT, *Mesurer la société de l'information*, 2013.



Le Partenariat transpacifique, cheval de Troie des États-Unis?

David Dagenais

Chercheur associé,
Chronique commerciale américaine

L'objectif principal du TPP est l'adoption de normes et pratiques commerciales conformes aux règles américaines

La décision du Japon de participer aux négociations du Partenariat transpacifique (TPP) et le début des négociations d'un accord transatlantique (TTIP) avec l'Union européenne ont donné, en 2013, un nouveau souffle à la politique commerciale des États-Unis, aujourd'hui résolument tournée vers le plurilatéralisme. Parallèlement, le multilatéralisme a du plomb dans l'aile comme le démontre l'engagement limité des États-Unis dans le Cycle de Doha et la timidité de l'accord obtenu à l'arrachée lors de la réunion ministérielle de l'OMC tenue à Bali en décembre dernier. Le TPP et le TTIP portent l'empreinte d'une libéralisation des marchés « à l'américaine ». Si les négociations aboutissent, ces deux accords pourraient servir de tremplin à une libéralisation multilatérale des marchés à leur image. Cette stratégie doit être comprise dans le contexte où depuis le tournant des années 2000, les deux grands pays émergents d'Asie, l'Inde et la Chine, contestent une partie du nouvel agenda commercial américain et avancent le leur.

Le TPP comme modèle de libéralisation des échanges

Le TPP regroupe des économies très variées et de niveaux de développement différents qui sont, pour la plupart, déjà reliées entre elles par un réseau complexe d'accords commerciaux bilatéraux ou régionaux¹. L'objectif des participants est de conclure un accord de libre-échange (ALE) en profondeur et ouvert qui puisse servir de modèle d'intégration aux économies de l'Asie-Pacifique. L'idée d'une zone de libre-échange de l'Asie-Pacifique n'est pas nouvelle et faisait déjà partie des objectifs initiaux du forum de l'APEC.

Bien que cet aspect demeure important, l'objectif principal du TPP pour les États-Unis n'est pas l'élimination des tarifs douaniers, mais plutôt l'élimination des barrières non tarifaires et l'adoption

de normes et pratiques commerciales conformes aux règles américaines. Les États-Unis enregistrent un déficit commercial important en Asie, mais ils y sont exportateurs net de services (notamment de services financiers, de transport et d'expertise-conseil), de produits à haute valeur ajoutée (auxquels se rattachent des droits de propriété intellectuelle) ainsi que d'investissements directs (les firmes transnationales américaines ont d'importants réseaux de filiales qui rapatrient leurs profits aux États-Unis). Ils cherchent donc à capitaliser sur ces secteurs dynamiques.

Les 29 chapitres en discussion visent à encadrer les politiques économiques et commerciales des Parties dans un très grand nombre de domaines. On peut les diviser en trois catégories : 1) les questions traditionnelles liées à l'accès aux marchés et aux règles commerciales (*market access and rules core issues*); 2) les questions nouvelles et transversales (*new and cross-cutting issues*) ; et 3) les questions institutionnelles (*institutional issues*). Les négociateurs américains cherchent à obtenir un cadre contraignant sur une multitude de questions réglementaires allant du respect des droits de propriété intellectuelle aux politiques en matière d'investissement en passant par les politiques de la concurrence, les réglementations environnementales ou encore les normes du travail. Là encore, ces questions ne sont pas nouvelles ; on les retrouve dans tous les accords conclus par les États-Unis depuis l'ALENA jusqu'au plus récent accord bilatéral avec la Corée du Sud, l'accord américain le plus avancé en la matière. Le projet de Partenariat transpacifique va plus loin et innove, notamment en cherchant à donner un cadre réglementaire aux sociétés d'État, au commerce électronique ou encore à l'intégration des chaînes de valeurs. On relèvera aussi qu'une procédure d'adhésion est prévue en vue de son élargissement à de nouveaux membres.

Le modèle américain et ses concurrents

On assiste depuis le tournant des années 2000 en Asie à un double mouvement d'approfondissement d'une régionalisation *de facto* pourtant déjà très avancée des chaînes de valeurs, et de propagation tous azimuts des négociations commerciales régionales. Plus de 60 accords, bilatéraux pour la plupart, lient les pays asiatiques entre eux et au moins autant sont en négociation. Outre le TPP, deux grands projets d'accord sont actuellement en négociation: l'ALE trilatéral entre le Japon, la Chine et la Corée du Sud, et le Partenariat économique régional élargi (*Regional Comprehensive Economic Partnership*)². Chacun a le potentiel d'intégrer la constellation d'accords bilatéraux sous-jacente. Ces projets ont une approche beaucoup moins légaliste que le TPP; ils sont aussi davantage à la carte, et plutôt que de viser l'harmonisation des règles par l'adoption d'un modèle contractuel intrusif, ils se concentrent sur la facilitation de l'accès aux marchés. Appliquant la logique du plus petit dénominateur commun, ils offrent une ouverture des marchés plus limitée et autorisent la protection de secteurs sensibles. Ils cherchent avant tout à diminuer les coûts de transaction et à faciliter l'établissement de chaînes de valeurs complexes.

Le pivotement vers l'Asie que les États-Unis ont opéré en 2011 sous l'impulsion du département d'État, alors dirigé par Hillary Clinton, est une réaction directe à l'influence stratégique croissante de la Chine dans la région. Si le discours de la secrétaire d'État et de son successeur John Kerry appelle à la conciliation des intérêts stratégiques chinois et américains, la Maison-Blanche et l'USTR pour leur part ne se sont jamais gênés de critiquer l'agressivité commerciale de la Chine et ses politiques commerciales déloyales. Les critiques les plus fréquentes ont porté sur la manipulation de la devise, les politiques d'investissements, l'implication des sociétés d'État dans les secteurs des services financiers et les politiques de subvention du gouvernement chinois. Sans surprise, toutes ces questions sont au cœur du modèle d'accord américain et presque absentes des modèles d'accord que l'on retrouve en Asie.

Le plurilatéralisme, nouveau cheval de Troie des États-Unis ?

Dans les années 1980 et 1990, les États-Unis ont utilisé les accords bilatéraux et régionaux pour influencer le processus de libéralisation des échanges à l'OMC. Ces accords ont permis de faire avancer leurs intérêts stratégiques et d'obtenir de leurs partenaires des concessions sur des sujets qui soit n'étaient pas abordés à l'OMC, soit offraient des standards qui ne correspondaient pas à leurs attentes. Si la stratégie s'est avérée efficace lors des négociations

d'Uruguay menées en parallèle à celles de l'ALENA, cette trajectoire ne s'est pas répétée par la suite : l'agenda de Doha a été réduit à une peau de chagrin et seul le compromis de Bali permet d'entretenir encore quelque espoir de voir un nouvel accord multilatéral aboutir un jour. Que constate-t-on à l'OMC ? Sinon que de nombreux sujets stratégiques, les questions de Singapour notamment, ne sont plus à l'ordre du jour, que des accords pourtant importants comme ceux relatifs à la propriété intellectuelle ou à l'investissement ont une portée minimale, et que d'autres encore comme ceux sur les marchés publics et les télécommunications de base ne s'appliquent qu'à un cercle restreint de pays. Et cela sans oublier l'échec des négociations d'un accord multilatéral sur l'investissement ou celui des négociations commerciales dans les Amériques. L'Administration Bush eut beau adopter un modèle de libéralisation compétitive et multiplier les accords de type ALENA, le plus souvent ce le fut avec des partenaires mineurs et, surtout, cette stratégie fut largement imitée, notamment en Asie où chacun court maintenant après les accords.

Avec le TPP en Asie-Pacifique et le TTIP en direction de l'Europe, la politique commerciale américaine a pris une toute autre envergure, plurilatérale et non plus bilatérale ou régionale comme c'était le cas jusque-là. Non seulement cela laisse à penser que les États-Unis délaissent pour l'instant le multilatéralisme de l'OMC, gangrené qu'il est par les tensions avec les pays émergents, mais on peut voir aussi les avantages qu'ils pourraient tirer de la conclusion de deux grands accords avec des alliés de choix qui viendraient couvrir les trois quarts de leurs exportations de biens et de services et près des deux tiers de leurs importations. Sans oublier qu'ils couvriraient les deux tiers de leurs investissements directs à l'étranger et la presque totalité des investissements directs entrants (89 %).

Rien n'indique que les États-Unis réussiront à obtenir des accords qui satisfassent leur niveau d'exigences, voire même qu'ils réussissent à les conclure. Ils pourraient être contraints à d'importants compromis s'ils souhaitent réussir. Des signes d'impatience de leur part et les critiques à peine voilées qu'ils adressent à certains de leurs partenaires du TPP montrent qu'ils devront reculer par rapport à leurs attentes initiales. Mais pas sur l'essentiel, et encore moins sur la mise à niveau des accords déjà existants. De surcroît, la volonté d'aboutir semble être au rendez-vous, même si l'on est loin de la coupe aux lèvres. Alors ? Avec le TPP, les États-Unis feraient d'une pierre trois coups : 1) ils entreraient de plain-pied dans le régionalisme asiatique ; 2) ils forceraient la main à leurs partenaires du TTIP ; et 3) ils parviendraient enfin à faire reconnaître sur une grande échelle les normes qu'ils peinent à faire adopter à l'OMC.

1. L'Accord stratégique transpacifique de partenariat économique (TPP) est un accord de libre-échange régional en négociation regroupant 12 pays de l'Asie-pacifique, dont le Canada. Les pays participants sont l'Australie*, Brunei Darussalam, le Canada*, le Chili*, les États-Unis, le Japon, la Malaisie, le Mexique*, la Nouvelle-Zélande, le Pérou*, Singapour* et le Vietnam (les pays marqués d'un astérisque ont déjà un accord de libre-échange avec les États-Unis).

2. Les négociations regroupent les 10 pays membres de l'ASEAN ainsi que la Chine, le Japon, la Corée du Sud, l'Inde, l'Australie et la Nouvelle-Zélande.



North America's Energy Revolution

Isidro Morales

*EGAP, Gobierno y Política Pública.
Tecnológico de Monterrey
Director, Latin American Policy*

Mexico has a huge potential for becoming, once again, a major energy player in the years to come

Energy cooperation in North America became a reality during the negotiations of the Canada-US Free Trade Agreement (CUSFTA) in 1989. It became even stronger during Mexico's negotiations to build on CUSFTA and create the North American Free Trade Agreement (NAFTA) in 1994. Based on CUSFTA, Canada guaranteed energy supplies to the US; through NAFTA, Mexico began liberalization of cross-border energy trade in gas and electricity, although maintaining state monopolism on upstream and downstream activities. Since the inception of NAFTA to the present, security concerns – mainly coming from the United States (US) – have spurred cooperation and coordination framed under ad-hoc mechanisms, such as the North American Energy Working Group (NAEWG), created in 2001, or the Security and Prosperity Partnership (SPP), launched at the trilateral level by then President George W. Bush, in 2005. However, the decisive driving force of continental integration of energy markets in North America has not been intergovernmental cooperation, but rather policy choices and market restructuring that have taken place in each of the North American partners addressing their own energy challenges and concerns. From those policy options and market restructuring, what became decisive is the so-called “energy revolution” that was initiated in Canada and followed with impressive success in the US.

The US Energy Revolution

This energy revolution is impacting both energy supply, by making available a huge amount of non-conventional hydrocarbon resources (tar sands, and shale/tight oil and gas), and energy demand, by focusing on energy conservation, and substitution, by promoting the entrance of renewables (mainly in electricity generation) and the marketing of hybrid and plug-in vehicles. The leading country of this revolution is the US, which since the turn of the century launched a myriad of policies targeting technology innovation for exploiting and marketing both non-conventional fuels and renewables, conservation, and a new generation of automotive engines able to substitute liquid fuels with electricity or fuel-cells. The results are becoming apparent since the turn of the present decade: Canada has become a tar sands power house while the US has rapidly increased the domestic supply of non-conventional oil and gas, and expanding the market for non-conventional automobiles. According to most recent figures released by the US Department of Energy (EIA, 2013), domestic American oil production will peak to 9.5 million barrels daily (MBD) in 2016, a historical record during the past 40 years, while the natural gas boom will be maintained in the long run, making the US a net exporter of this fuel at the turn of the next decade. If current trends prevail, the net use of imported energy source (mainly crude oil and petroleum products) will fall from 16% of total con-

sumption in 2012 to 4% in 2040 (Ibid: 2) In other words, the US – and at any rate overall North America – will become a fossil fuels self-sufficient country in the years to come.

Mexico's Radical Reforms

Unlike Canada and the U.S., the panorama of the hydrocarbons in Mexico became rather critical, to say the less. After a downward reclassification of proven reserves by PEMEX, a state-owned oil company, in 2002, the three types of reserves that the company traditionally typifies (proven, probable and possible) have persistently declined to barely stabilize in the last years in a total of 44.5 million barrels of oil equivalent (MBOE). From this stock, proven reserves (13.9 MBOE) equal to 13 years of current production (including natural gas liquids). Crude oil production peaked in 2005, reaching 3.3 MBD to progressively decline in subsequent years. In 2012 the production was 2.6 MBD, a fall of almost 24% compared to what was achieved in 2005. The same thing has happened with exports, which peaked in 2006, with an amount of 1.8 MBD to decline at 1.3 MBD in 2012, a fall of 31% (PEMEX, 2013).

At the same time, imports of petroleum products, especially gasoline, have increased, because the processing capacity of Mexican refineries is overtaken and the construction of a new one is yet to be started. The production of natural gas, after having known a significant growth over the past decade, with 7 031 BCF of annualized production in 2009, began its fall to reach 6 385 BCF in 2012. With a domestic consumption whose growth has exceeded the increase in production, driven by electricity generation which has gradually shifted from fuel oil to gas, imports of natural gas have also hiked in the past few years, going from 592.5 MCFD in 2002 to 1,089.3 MCFD in 2012 (PEMEX, 2013).

The crisis witnessed by Mexico's energy sector prompted President Peña (2012-2018) to pass a radical reform which put an end to state oil monopolism, the energy regime that prevailed for more than 75 years, since the oil industry was nationalized in 1938, and that became an icon of state dirigisme and nationalism during most of the past century. Under the new energy bill Mexico's hydrocarbon resources remain a national wealth, though private participation is now allowed, via production/profit share contracts, in all value chains of the hydrocarbon and electricity industries. This institutional revolution sets the ground for an anticipated energy boom, this time south of the Rio Bravo, which could emulate the energy revolution which is taking place both in the US and Canada. According to the US Department of Energy, Mexico ranks 5th place according to her stock (545 trillion cubic feet)

of technically recoverable shale gas resources (EIA, 2013a). PEMEX estimates the amount of prospective oil and gas resources in 54.5 MBOE and non-conventional hydrocarbon resources in 60.2 MBOE. In other words, Mexico has a huge potential for becoming, once again, a major energy player in the years to come if the institutional revolution is successful to attract the right companies with the right capital.

Trilateral Cooperation will Probably be Reactivated

All those major transformations taking place in the three countries, have not been the result of intergovernmental cooperation, or policy coordination among the North American partners, as NAFTA or SPP called for. On the contrary, the sudden changes that North America is witnessing at the policy and resource endowment level have been the product of energy constraints and policy and technological responses taken at the national and subnational domains. Though the energy revolution started with Canadian oil sands, the US policy environment that loomed since the first term of the George W. Bush Administration, became decisive for explaining the non-conventional hydrocarbons revolution that is taking place in this country. This revolution has made of the US a “non-conventional” energy powerhouse.

Until recently, the major players in the international market of hydrocarbons were divided among major producers/exporters of crude oil or gas (Saudi Arabia, the key countries of the OPEC, Russia, Norway, Mexico, Qatar and Bolivia) and large consumers/importers (U.S., Japan, countries of continental Europe). At present, the American energy revolution is impacting both production and consumption patterns. This seems to be a structural trend that will continue during the next two decades and will make of the US a net gas exporter and eventually a self-sufficient country in energy matters. Never a great producer of hydrocarbons, be it Saudi Arabia, Russia, or Canada, had achieved this double impact on world markets. Furthermore, the US has also the conditions to articulate a resource diplomacy that could give it the leverage for leading the entrance of non-conventional fossil-fuels as well as the marketing of alternative and renewable resources.

The continentalization of energy markets in North America will continue and become deeper in the years to come. The cooperative regime that failed to be implemented throughout NAFTA and SPP will probably be reactivated as a need to better exploit and regulate economies of scale, cross-border pipelines and exchanges, environmental externalities, risk and security concerns, price fluctuations and

resource allocation in petroleum and electricity industries whose cross-border regionalization is more and more driven through rapid technological change and shifting market preferences. The new cooperative regime will not necessarily follow the classic intergovernmental pattern of collaboration, as NAFTA or SPP attempted to settle. Most probably it will emerge from cross-border initiatives, that already exist, grounded at the sub-national or sub-regional level, such as the North American Electric Reliability Corporation or the Western Climate Initiative, or other that might be created for addressing specific needs and challenges provoked by a growing intertwining of the energy industries located in the three North American partners.

Towards a “Multi-Level” Governance?

Under this “multi-level” governance architecture that is about to emerge, the future of those interdependent industries will be commanded not just by addressing the policy choices coming from government regulators and public firms, but by taking into consideration the needs and policy preferences of private firms, consumers, technology innovators, environmental organizations, and other actors capable of impacting a multi-dimensional energy agenda. Last but not least, Canada and Mexico will cease to be typical crude/gas providers to the US and will be forced to diversify their fuels exports to Europe and Asia, putting pressure on global energy markets whose consequences (i.e. price volatility) are yet to be seen.

References: Energy Information Administration (EIA), 2013, *Annual Energy Outlook 2013*, Washington D.C., June; Energy Information Administration (EIA), 2013a, *Technically Recoverable Shale Oil and Shale Gas Resources: An Assessment of 137 Shale Formations in 41 Countries Outside the United States*, Washington, D.C., June; PEMEX, 2013, *Anuario Estadístico 2013*. México, D.F.



La fin du miracle brésilien, le temps du Mexique ?

Ilan Bizberg

*El Colegio de México
Chercheur associé au CEIM/UQAM
et au CADIS/EHESS Paris.*

La seule possibilité pour que vienne le temps du Mexique, c'est que le pays se détourne du modèle basé sur les maquiladoras et recompose son tissu industriel

Depuis quelques mois on lit dans les journaux économiques que le temps du Mexique est arrivé. Cela après des années d'une autre infatuation avec le temps du Brésil. À quoi cela sert-il de dire qu'un pays après un autre est en train de pointer ? La réponse rapide : à rien. Et cela parce que le développement, comme l'ont dit la plupart des économistes sérieux, est une question d'institutions, d'acteurs (les entreprises mais aussi les syndicats et l'État), et surtout une trajectoire historique. Pour reprendre Rodrik, il est facile d'avoir pendant quelque temps une forte croissance, ce qu'ont fait à un moment ou à un autre la plupart des pays du monde ; ce qui est difficile, c'est de soutenir le pas, et cela ne dépend d'une conjoncture quelconque mais des configurations institutionnelles nationales. Ce sont elles qui permettent de répondre aux défis extérieurs et intérieurs qui menacent la dynamique de croissance.

Le Brésil a les moyens de rebondir

Il est certainement vrai que le Brésil connaît une décélération à cause du ralentissement de la croissance en Chine. Ce ralentissement a un impact sur les prix et le volume des exportations brésiliennes de produits de base, mais le modèle de croissance suivi ces dix dernières années a aussi reposé sur l'accroissement de la demande interne, laquelle a stimulé les importations. La conséquence de ceci, c'est que le Brésil a maintenant un important déficit de sa balance courante qui pousse naturellement à un ralentissement de l'économie. Ce pays a eu une croissance très forte au cours de la dernière décennie ; il a aussi traversé la crise mondiale sans trop en souffrir. Mais il a aussi profité de la croissance exceptionnelle de la Chine qui lui a permis de repousser pour un temps le poids de la contrainte extérieure (en termes de devises notamment) qui a toujours pesé sur sa capacité de croître, comme sur celle de la majeure partie de l'Amérique latine d'ailleurs.

Les élites économiques brésiliennes ont toujours cru que pour fonder une croissance tirée par les salaires (*wage led growth*), il fallait des politiques industrielles vigoureuses et ciblées, mais aussi éviter toute surévaluation de la monnaie (la maladie hollandaise) afin d'empêcher que la demande créée à l'intérieur ne se porte pas vers l'extérieur sous forme d'importations. Le Brésil a besoin de croître de l'intérieur, de se réindustrialiser et d'investir pour étendre et améliorer les services sociaux, ce qui est d'ailleurs exigé par les mouvements sociaux qui ont éclaté l'été dernier. Ce pays a les moyens de le faire : il a le système bancaire public, entre autres la Banque nationale de développement économique et social (BNDES), la banque de développement la plus importante du continent et l'une de plus importantes du monde ; il ne s'est jamais vraiment ouvert et n'a jamais non plus signé d'accords de libre-échange avec des pays plus puissants que lui. Il peut donc investir dans l'infrastructure physique et sociale et stimuler son industrie. En plus, la pression fiscale dans ce pays est semblable à celle des pays européens. Tout cela lui donne une marge de manœuvre importante pour rebondir le moment venu.

Le Mexique a tout misé sur l'extérieur

Par contre, le Mexique a complètement raté ces dix dernières années exceptionnelles et n'a pas profité de la colossale croissance de la Chine. À l'inverse du Brésil, le Mexique a tout misé sur le marché extérieur, celui des États-Unis principalement. Son secteur manufacturier est aujourd'hui directement concurrencé par la Chine, sur le marché américain comme sur son marché interne. Il est vrai que le Mexique a réussi à maintenir un excédent commercial avec les États-Unis, en grande partie grâce aux exportations des *maquiladoras* qui représentent 60 % de ses exportations totales, mais ce sont des usines d'assemblage qui payent des bas salaires et incorporent peu de valeur ajoutée au produit final, ou

des usines de production de véhicules automobiles qui incorporent plus de valeur ajoutée et paient des salaires plus élevés, mais qui n'ont pas d'effets d'entraînement sur la structure industrielle interne. Au cours des dernières années, on a vu disparaître des pans entiers de l'industrie qui ont succombé à la concurrence chinoise, à tel point que, maintenant, l'excédent avec les États-Unis comble à peine le déficit avec la Chine.

Le Mexique a aussi raté le boom des produits de base, à la différence de presque tout le reste de l'Amérique latine qui a connu une croissance exceptionnelle (qui, selon plusieurs commentateurs, ne se reproduira plus). Au contraire, il en a souffert : grand importateur de céréales (surtout du maïs), il a été soumis à la hausse des prix. Il a certes bénéficié de la hausse du prix du pétrole, sa principale source de devises (avec les envois de fonds des migrants mexicains aux États Unis) mais comme le gouvernement mexicain, qui détient le monopole de la production du pétrole, a très peu investi dans l'exploration et l'exploitation des nouveaux gisements, la production ne cesse de baisser.

Autre réalité : le marché intérieur dépend essentiellement des investissements étrangers, dans la *maquiladora* comme dans les autres industries. Or, en se liant les mains avec l'ALENA, le gouvernement ne peut plus mettre en place des politiques industrielles ni intervenir directement dans l'économie, ce qui lui est interdit par le traité. Et comme le Mexique dépend des exportations, basées à 60 % sur l'assemblage, le gouvernement doit s'assurer de la compétitivité du pays, surtout en termes de coût de main d'œuvre et de charges sociales ou fiscales. La conséquence de ceci est que les salaires sont très bas – le salaire minimum réel de 2010 représente le tiers de celui de 1982 –, que les charges sociales sont peu élevées et n'offrent donc qu'une faible couverture sociale, et finalement que la pression fiscale est l'une des plus faibles de toute l'Amérique latine. L'atonie du marché intérieur s'ensuit naturellement.

Le Mexique est pris au piège

Retournons à la question de départ : le temps du Mexique est-il venu ? L'argument principal pour défendre cette idée est que les salaires chinois ont augmenté et que cela rend possible la reconquête du marché intérieur par les entreprises mexicaines. Mais, même si les salaires montent en Chine, il faut aussi compter avec la concurrence des bas salaires en Inde, en Indonésie, etc. On mentionne également les réformes structurelles qui sont engagées, surtout celle dans le secteur pétrolier. Mais une seule industrie ne va pas faire d'un pays de presque 120 millions d'habitants un miracle économique comme ce ne fut le cas déjà de l'industrie *maquiladora*. La seule possibilité de voir venir le temps du Mexique,

c'est que le pays se détourne du modèle basé sur les *maquiladoras* et recompose son tissu industriel. Mais vu la faible capacité fiscale de l'État mexicain et les dispositions contraignantes de l'ALENA, on ne voit pas trop comment c'est possible, à moins de renier le traité. Le Mexique est pris dans la trappe de l'ALENA et de son modèle exportateur (très différent de celui de l'Asie du Sud-Est). Comment peut-on dire dans ces conditions que le temps du Mexique est arrivé ?



Le Mexique entre l'intégration nord-américaine et la Chine

Mathieu Arès

Professeur adjoint, École de politique appliquée,
Université de Sherbrooke
Co-directeur de l'Observatoire des Amériques

*Le Mexique est en voie
d'atteindre son objectif
d'être un « Global Trader »*

2013 fut une année de transition au Mexique. Politique d'abord, avec l'entrée en fonction du Président Enrique Peña Nieto, fort actif, depuis, avec d'importantes initiatives dans les domaines, entre autres, de l'énergie, des télécommunications et de la fiscalité. Économique ensuite, avec une année marquée par une décélération de la croissance : elle atteint à peine 1,2 %, en raison notamment d'une demande internationale atone. Pour la plupart des observateurs, le ralentissement de l'année dernière apparaît plutôt conjoncturel et circonstanciel. Tous s'accordent pour dire que le Mexique connaîtra un réel rebond, les estimations situant la croissance de l'économie mexicaine en 2014 entre 3 et 4 %, l'un des meilleurs taux en Amérique latine (BBVA, 2013).

Enfin, la décennie du Mexique ?

Le Mexique paraît en bonne position de s'installer dans une croissance durable. Certains prophétisent même que dans la prochaine décennie le Mexique remplacera le Brésil comme la plus importante économie en Amérique latine. Sur le plan macroéconomique, l'inflation est sous contrôle, voire en diminution, et devrait se situer autour de 3,6 % cette année, le taux d'endettement externe ne représentera que 44 % du PIB et le déficit public, environ 3 % du PIB, est également sous contrôle (Banesto, 2014). Plus important, sur le plan interne, le Congrès mexicain a approuvé en novembre dernier le budget, avec une hausse appréciable de quelque 8,8 % des dépenses par rapport à l'an passé. Cette hausse, en particulier dans les investissements d'infrastructures (14 %), devrait à la fois soutenir l'emploi et améliorer la qualité des systèmes de communication et de transport.

Le Mexique devrait également bénéficier des effets de la réforme énergétique, qui pour la première fois depuis la nationalisation du secteur en 1938, autorise les investissements privés dans le secteur du pétrole

et du gaz. On s'attend à des investissements directs étrangers (IDE) de plus de 20 milliards de dollars annuellement dans le secteur, ce qui devrait permettre de rétablir le niveau de production grâce en particulier à la mise en production des gisements en eaux profondes du Golfe du Mexique, et d'amorcer la mise en exploitation du gaz de schiste. Enfin, le Mexique peut toujours compter sur un marché intérieur de plus de 100 millions d'habitants, sur la rente touristique ainsi que sur les volumineux transferts (*remesas*) provenant de ses ressortissants aux États-Unis, sans oublier qu'il bénéficie d'une position géographique stratégique dans les Amériques, entre les États-Unis et l'Amérique du Sud mais aussi entre l'Atlantique et le Pacifique. Mais, il y a plus pour soutenir l'optimisme ambiant.

Le Mexique se présente aujourd'hui comme l'un des pays les plus ouverts au commerce. Si l'ALENA et l'Amérique du Nord constituent toujours, et de loin avec près de 80 % de ses exportations et 50 % de ses importations, le socle de son insertion dans l'économie globale, le Mexique a su également diversifier ses partenariats économiques, ratifiant notamment des ententes commerciales avec l'Union européenne, le Japon et la plupart des autres pays latino-américains. Les accords de libre-échange qu'il conclue lui garantissent un accès privilégié aux marchés de pas moins de 44 pays. On ne peut non plus passer sous silence l'Alliance du Pacifique et le Partenariat transpacifique, deux initiatives récentes qui, si elles aboutissent devraient, ancrer le Mexique dans la principale zone de croissance mondiale, l'Asie. Bref, le Mexique semble en voie d'atteindre son objectif d'être un « *Global Trader* ». Seule la Chine pose vraiment problème.

Le Mexique a relevé le défi chinois

Les années 1990 furent celles de l'intégration économique de l'Amérique du Nord, voire celle des Amériques si l'on tient compte du projet avorté

d'une zone de libre-échange hémisphérique. Depuis les années 2000, la question de l'heure reste la Chine. Depuis son adhésion à l'OMC, la Chine s'est imposée comme partenaire incontournable des trois pays de l'ALENA ; elle est le premier partenaire des États-Unis et le second du Canada et du Mexique. En fait, les relations économiques bilatérales de ces trois pays avec la Chine se développent désormais plus rapidement que le commerce intra-régional. Mais, bien qu'en hausse, le volume relativement faible de biens exportés vers la Chine, pour l'essentiel des équipements de transport (véhicules) et quelques minéraux peu transformés (62 % du total en 2010), ne parvient toujours pas à rééquilibrer un tant soit peu un déficit commercial bilatéral avoisinant les 50 milliards de dollars et alimenté par l'importation massive de pièces d'automobiles et de biens électroniques (69 % du total en 2010) (Hernández Hernández, 2012 :71). Non seulement le dynamisme chinois remet-il en question les schèmes intégratifs en Amérique du Nord, mais force est aussi de constater que les trois parties à l'ALENA ont une approche différente vis-à-vis de leur partenaire chinois. Les États-Unis voient dans la Chine, à la fois, un concurrent stratégique à contenir et à amadouer et un marché offrant de juteuses occasions d'investissement. Le Canada, de son côté, espère surtout lui vendre ses abondantes ressources naturelles et à l'instar des États-Unis, il profite pleinement des produits chinois à bon marché. Bien avant d'être un rival commercial, la Chine est pour le Mexique un problème de taille, voire son talon d'Achille.

Le Mexique a été frappé de plein fouet dans la première décennie du millénaire par la concurrence chinoise. Le Mexique a ainsi vu des pans entiers de son secteur de réexportation (*maquila*) reculer devant celle-ci. Ce fut le cas notamment des industries du textile, du jouet et, d'une manière générale, de toutes les productions à faible intensité technologique et requérant beaucoup de manutention. De nombreuses usines d'assemblage ont été fermées ou le plus souvent délocalisées en Chine. Le réveil fut brutal, mais en même temps, ce choc extérieur a eu l'effet bénéfique de forcer le Mexique à se repositionner dans les secteurs à plus forte intensité technologique, comme l'automobile et l'électronique, c'est-à-dire là où l'avantage compétitif en termes de coûts de main d'œuvre n'est pas aussi décisif.

Sur ce plan, le Mexique est peut-être sur la voie de gagner son pari si l'on en juge d'après la structure de ses exportations. Ainsi, en 2012, parmi ses quatre principales exportations, les exportations de produits électriques, de produits de l'automobile, de machinerie et de biens industriels se classaient, respectivement, du premier au troisième rang des exportations, reléguant les produits pétroliers à la

quatrième place. Le Mexique a également fait son entrée dans le secteur de l'avionique, avec notamment l'ouverture d'une usine bombardier dans l'État du Querétaro.

D'un autre côté, l'avantage salarial chinois n'est plus aussi tranché. En fait, selon certaines analyses l'avantage en termes de productivité aurait déjà tourné en faveur du Mexique, et ce en raison des coûts de transport et de l'énergie, de l'amélioration des procédés de fabrication et de la forte inflation en Chine (Kamil et Zook, 2013). Cet avantage serait de l'ordre de 8 % selon le Boston Group Consulting, ce qui devrait porter de 20 à 60 milliards de dollars les retombées annuelles de l'ALENA sur l'économie mexicaine vers 2017 (BGC, 2013). Enfin, même si on a encore du mal à évaluer l'impact de la révolution énergétique en cours aux États-Unis, plusieurs analystes n'hésitent pas à affirmer que conjuguée à une inflation sous contrôle, une demande interne plus soutenue et de faibles taux d'intérêt, celle-ci devrait donner un nouveau coup de fouet à la production manufacturière américaine et, dans son sillage, stimuler l'économie mexicaine.

Tirer mieux profit des maquilas

Dans ce contexte, il ne faut pas trop se surprendre de l'optimisme ambiant. Ceci dit, quoiqu'on en dise, il reste que le Mexique tarde encore à décrocher son secteur de réexportation. Hormis le secteur automobile et peut-être celui de l'électronique toujours montrés en exemple, l'économie mexicaine profite encore assez peu du dynamisme de son secteur de *maquilas*, notamment en termes de création de réseaux d'approvisionnement locaux. Ce secteur est encore trop tourné vers l'extérieur et peine à graver les échelons de la chaîne de valeur. En fait, sur ce plan, l'avantage demeure asiatique, sinon chinois. En Asie, la spécialisation fonctionnelle entre les pays y est plus grande et le commerce d'intégration plus poussé que dans la zone ALENA. Mais, à plus court terme, c'est sans doute sur le plan intérieur que se pose le plus grand défi : malgré le chemin parcouru depuis les années 1980, le Mexique n'a pas su dompter ses vieux démons de l'inégalité, du sous-emploi et de la violence.

Références : BBVA Bancomer (2013) «Mexico Economic Outlook», Economic Analysis, Servicio de Estudios Económicos del Grupo BBVA, Third Quarter 2013, Mexico; BCG Boston Group Consulting (2013) «Mexico's Growing Cost Advantage over China», Press Release, 28 juin 2013, en ligne: <http://www.bcg.com/media/PressReleaseDetails.aspx?id=tcm:12-139022>; Roberto H. Hernández (2012) «Economic Liberalization and Trade Relations between Mexico and China», *Journal of Current Chinese Affairs*, vol. 41, no.1, pp.49-96; Kamil, Herman et Jeremy Zook (2013) «The Comeback», *FD Finance & Development*, IMF, vol.50, no.1 (mars) pp.1-4.



Les limites du modèle de croissance brésilien

Edison Rodrigues Barreto Junior

Professeur agrégé,
Núcleo de Relações Internacionais,
Un. Federal de Sergipe.

Les limites du modèle doivent être recherchées dans la faible productivité de la main d'œuvre et la financiarisation de l'économie, et non dans une consommation excessive

Les structures sociales du Brésil ont considérablement changé après l'arrivée au pouvoir en 2003 du président Lula et la poursuite de ses politiques sociales par son successeur Dilma Rousseff. La stratégie adoptée par les gouvernements du Parti des travailleurs (PT) est une réussite du point de vue de la réduction de la pauvreté et des inégalités; et on estime à 40 millions le nombre de personnes qui ont accédé à la couche moyenne dans les dix dernières années. Mais le modèle ne fait pas consensus chez les analystes. La principale critique porte sur les changements nécessaires dans les conditions de production et dans la compétitivité de l'économie, de la logistique des réseaux de distribution à la qualité de la main d'œuvre. On parle d'une perte de dynamisme économique et de difficultés à augmenter la productivité moyenne. Il suffit de regarder les chiffres pour voir que la croissance économique demeure faible – en dessous de 3 % – en comparaison de celle d'autres pays émergents. Malgré une série de mesures incitatives, le gouvernement de Dilma Rousseff n'arrive pas à couper le nœud gordien qui empêche l'économie brésilienne de prendre son envol et de croître à la hauteur de son potentiel et de ses besoins. Ce sont les limites actuelles du modèle économique de croissance avec répartition que nous voudrions brièvement analyser.

L'héritage du modèle libéral

C'est dans les années 1990 que l'économie brésilienne débute une transformation en profondeur après une longue période de quasi-stagnation économique, d'instabilité macroéconomique et de détérioration des indicateurs sociaux. Le gouvernement de Fernando Henrique Cardoso avait alors fait de la stabilité des prix sa priorité. Celle-ci était alors considérée comme la condition *sine qua non* d'un retour à une croissance soutenue et durable. Les autorités brésiennes ont, entre autres, accéléré la réduction de la protection commerciale déjà amor-

cée sous la présidence de Collor de Mello, procédé à la libéralisation financière, élevé le fardeau fiscal et coupé les dépenses publiques, privatisé les entreprises publiques, cherché agressivement à attirer des capitaux étrangers et poussé la monnaie nationale à la hausse sur les marchés des changes. La réduction de la protection commerciale et l'appréciation du real devaient augmenter l'offre interne et ouvrir l'économie à la concurrence pour lutter plus efficacement contre l'inflation. Les entrées de capitaux étrangers devaient, pour leur part, compléter l'épargne nationale et combler le déficit du compte courant.

Cette stratégie fut couronnée de succès, en ce sens qu'elle permit de casser la spirale inflationniste et de réintroduire la stabilité des prix dans la « mémoire économique » collective. Par contre, elle eut, entre autres conséquences négatives, pour effet de faire reculer dramatiquement la part de l'industrie nationale dans le PIB. De son côté, la hausse des taux d'intérêt – pour affronter les chocs extérieurs et maintenir la consommation et l'inflation sous contrôle – eut pour effet d'aggraver les déséquilibres économiques en déprimant davantage l'activité manufacturière et en stimulant la financiarisation de l'économie. La structure industrielle du pays est également devenue plus spécialisée, en contraste avec la forte diversification issue du modèle de substitution aux importations. Enfin, le recul de l'inflation n'a guère réduit les disparités sociales et les inégalités dans la répartition des richesses. La rigidité du modèle macroéconomique (centré sur l'ancrage du taux de change) laissait très peu de marge de manœuvre aux *policy makers*, obligés qu'ils étaient très souvent d'augmenter fortement les taux d'intérêt pour faire face aux changements erratiques sur les marchés financiers mondiaux.

Au tournant du millénaire, le Brésil voit ses réserves internationales en devises fondre rapidement, avec le résultat que les autorités n'auront alors d'autre

choix que d'abandonner le régime des changes avec bandes. Le flottement de la monnaie libéra la politique monétaire de la contrainte extérieure, mais les taux d'intérêt vont demeurer à des niveaux très élevés et la monnaie nationale va malgré tout continuer à s'apprécier. En outre, le taux d'investissement ne progressera pas suffisamment pour permettre une croissance plus soutenue et le PIB par tête ne continuera à s'accroître que très lentement.

Le PT et la macroéconomie de la croissance avec répartition

L'arrivée au pouvoir du PT au début du millénaire n'a pas entraîné une rupture avec le modèle macroéconomique en place ; c'est sa composante « distributive » qui va être approfondie. Sous la présidence de Lula, les autorités vont en effet mettre en place un modèle qui cherchait à allier la stabilité macroéconomique à des politiques publiques et budgétaires plus actives. Les politiques de transferts monétaires conditionnels initiées sous la présidence de Cardoso, furent ainsi améliorées et élargies. L'augmentation du salaire minimum au-delà de l'inflation et en rapport avec la croissance réelle du PIB, favorisera les populations les plus pauvres. Une nouvelle couche moyenne voit également le jour, renforçant ainsi l'importance de la consommation des ménages dans la demande intérieure.

Ainsi, la stabilité macroéconomique se concrétise au cours des années 2000, mais grâce, entre autres, aux mesures de soutien des revenus, on assiste également à une reprise de la croissance économique. L'ouverture économique – notamment financière – est par contre maintenue. Sur le front externe, le Brésil profite des entrées importantes de flux d'investissements directs étrangers et de la hausse des prix des matières premières et des intrants industriels. De leur côté, les institutions financières fédérales comme la Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) et la Caixa Econômica Federal (CEF) vont prendre des parts importantes dans le financement de projets d'infrastructures (construction de centrales hydroélectriques et d'infrastructures routières, l'habitat et le développement urbains). Enfin, les investissements dans les universités et les écoles techniques fédérales sont en forte hausse ainsi que les ressources pour une multitude de programmes sociaux.

Cette approche ortho-hétérodoxe était alors jugée compatible avec les objectifs d'une croissance avec stabilité et répartition, sans pour autant compromettre l'austérité macroéconomique. En intégrant les « exclus » au marché de consommation de masse, en augmentant le revenu des pauvres et

la consommation des ménages, en investissant dans les infrastructures et en offrant aux entreprises des incitatifs, il était ainsi possible d'atteindre trois objectifs à la fois : 1) la réduction des inégalités, 2) l'expansion du PIB, et 3) l'élargissement de la base sociale d'appui politique au gouvernement.

Sur le plan social, les résultats de ce modèle sont incontestables si l'on en juge l'impressionnante réduction de la pauvreté et des inégalités, l'élargissement du marché intérieur et l'expansion du PIB par tête qui l'ont accompagné. C'est au niveau de la capacité productive de l'économie que le bât blesse : l'ensemble des politiques adoptées n'ont pas été capables de changer structurellement l'économie – du moins pas à la vitesse requise. De là le grand débat qui en a suivi sur les capacités réelles du gouvernement du PT de gérer ce modèle sur le long terme, surtout depuis que l'économie affiche des taux de croissance plus modestes.

Un modèle étouffé par une consommation exacerbée ?

Passée la phase d'euphorie sur la croissance brésilienne, les analystes ont, depuis la Grande récession, multiplié les critiques à l'égard de ce modèle de croissance favorisé par le gouvernement de Dilma Rousseff. Selon un argument largement repris, ce modèle serait trop centré sur la consommation des ménages et la croissance léthargique du PIB ne ferait que refléter la faiblesse d'une telle stratégie. Néanmoins, une analyse plus attentive permet de remettre en question cette hypothèse ; d'autres éléments explicatifs s'avèrent nécessaires.

Le rôle joué par la consommation dans la croissance du PIB n'est pas un phénomène récent au Brésil, et celle-ci n'a pas progressé de façon exagérée dans les dernières années comme certains le laissent croire. L'expansion de la consommation et l'élargissement des couches moyennes étaient des caractéristiques déjà présentes, dès les années 1960, dans le modèle de développement brésilien, jusqu'à ce que survienne la crise des années 1980. Il n'y aurait donc pas un biais pro-consommation particulier dans le modèle de croissance actuel. Loin d'être une contrainte, la demande des ménages a, au contraire, permis d'« amortir » les effets négatifs de l'inflexion de la demande mondiale et de la réduction de la formation brute de capital fixe après la crise. Par ailleurs, la contribution de la consommation des ménages au PIB est assez comparable aux autres économies industrielles et très semblable à celle des pays industriels développés et de certains émergents de taille continentale comme l'Inde. Le poids de la consommation des ménages dans le PIB est d'ailleurs plus important aux États-Unis, au Mex-

ique et au Royaume-Uni. Finalement, il faut considérer que la consommation des ménages a eu tendance à perdre de l'importance par rapport à d'autres composantes de la demande intérieure, notamment les investissements et la consommation des administrations publiques. Ces observations nous amènent à chercher d'autres explications à la perte de dynamisme et au ralentissement de la croissance affichés récemment par l'économie brésilienne.

Une croissance limitée par la productivité

L'ensemble des mécanismes d'incitation introduits par le gouvernement du PT a, certes, accéléré et maintenu la demande agrégée, agissant comme un important instrument anticyclique, surtout après que l'économie mondiale fût entrée en récession à partir de 2008. L'entrée massive de capitaux (notamment sous la forme d'investissements directs, mais aussi financiers) a contribué pour beaucoup à maintenir la monnaie brésilienne surévaluée et à diminuer les pressions inflationnistes. Par contre, bien que la combinaison de ces facteurs ait permis de soutenir la croissance, de réduire fortement les inégalités et de maintenir la stabilité relative des prix, les bases de la croissance sont, quant à elles, demeurées inchangées. Depuis 2011, la croissance du PIB a fortement ralenti, mais sans entraîner une augmentation du chômage. Au contraire, le pays se trouve dans une situation proche du plein-emploi. C'est cette limitation physique, notamment le plein-emploi de la main d'œuvre, qui pourrait bien être à l'origine de la modeste expansion du PIB. Cela explique pourquoi, aujourd'hui, la plupart des analyses se penchent sur les conditions de l'offre plutôt que sur la critique de la demande.

Certes, l'augmentation des importations de biens de capital comble – dans une certaine mesure – l'insuffisance de l'offre locale des biens de capital et des intrants industriels. Le remplacement d'équipements moins performants par d'autres plus hauts de gamme contribue à l'accroissement de la productivité du capital. Le même dispositif n'est pas facilement transposable aux conditions de l'offre de main d'œuvre bien que des travailleurs qualifiés étrangers puissent avoir des effets semblables. Si l'on ne peut plus compter sur l'augmentation de la force de travail, il ne reste d'autre avenue que l'accroissement de sa productivité. Cela demande toutefois de changer la structure productive en faveur des secteurs moins intensifs en main d'œuvre ou capables de réduire rapidement le coefficient de main d'œuvre. Dans les deux cas, il faut cependant augmenter le taux d'investissement, bien que dans le second cas, il faille aussi améliorer la capacité d'adaptation de la main d'œuvre aux nouvelles structures productives.

Une croissance limitée par la dominante financière

Mis à part la faible élévation de la productivité de la main d'œuvre, une autre limite de la croissance brésilienne doit être recherchée dans le modèle à dominante financière, approfondie depuis les années 1990, qui restreint les investissements productifs. Dans une économie financiarisée, l'augmentation du taux d'investissement productif peut s'avérer insuffisante, et ce malgré l'accroissement des profits, du seul fait qu'il existe un régime rentier qui détourne une partie importante de l'épargne créée par les ménages et les entreprises, laquelle reste « encapsulée » dans le circuit monétaire-financier. Malgré l'augmentation de leur part dans le produit national, les profits ne sont pas utilisés pour relever le taux d'investissement, comme l'indique la faible propension à les réinvestir dans la sphère productive. À la longue, ce fardeau financier finit par restreindre l'expansion du capital productif, et la croissance elle-même. Cela expliquerait pourquoi, malgré les efforts du gouvernement pour stimuler les investissements privés, non seulement les taux d'investissements n'avancent pas au rythme souhaité, mais aussi la part de l'industrie de transformation dans la valeur ajoutée diminue progressivement. En clair, le Brésil ne serait pas confronté à un problème de consommation exacerbée, mais de financiarisation qui inhiberait l'investissement productif.

Conclusion

Plus que du côté de la demande, c'est, nous semble-t-il, plutôt du côté de la faible productivité du travail et du côté des taux insuffisants d'investissement productif (inhibé par la financiarisation) qu'il faut regarder pour trouver les causes du blocage du modèle brésilien de croissance avec répartition. Étant donné le lourd passif social hérité du passé (et qui a produit une masse considérable de travailleurs non-fonctionnels) et le régime de croissance à dominante financière, l'équation semble difficile à résoudre. Malgré les mesures incitatives dont bénéficie le secteur industriel, il est clair qu'une partie substantielle des profits et de l'épargne reste emprisonnée dans le secteur financier. Dans ce contexte, un plus grand engagement de l'État pour stimuler l'investissement privé, un changement du profil de la dette publique (notamment par la réduction des taux d'intérêt réels) et des investissements massifs dans l'éducation (pour changer structurellement le profil de la main d'œuvre) et dans les infrastructures, apparaissent comme des conditions *sine qua non* si l'on veut augmenter les taux d'investissement et de productivité dans les années à venir et garantir ainsi la pérennité du modèle brésilien de croissance avec répartition.



L'Argentine, entre le default et le désendettement

Victor Armony

Professeur, Université du Québec à Montréal,
Ancien directeur de l'Observatoire des Amériques

*La saga de la deuda externa
n'a pas fini de troubler
les Argentins*

La *deuda externa* (dette extérieure) a marqué l'Argentine depuis la transition démocratique de 1983, autant sur le plan financier que sur le plan politique. La crise de l'endettement a affligé l'ensemble de l'Amérique latine durant la « décennie perdue », mais en Argentine, elle a donné lieu en 1989, en convergeant avec d'autres dynamiques économiques et sociales, à une poussée d'hyperinflation qui a servi de justification au tournant néolibéral le plus radical sur le continent. La stabilité abruptement retrouvée grâce à l'ancrage du peso au dollar — la célèbre loi de « convertibilité » — ne fut, hélas, qu'une bombe à retardement. Après sept plans d'austérité tous aussi inopérants les uns que les autres et avec une dette extérieure atteignant les 132 milliards de dollars, la catastrophe annoncée arriva en décembre 2001. Cinq présidents se sont succédés en l'espace de quelques jours, alors que des émeutes et des pillages secouaient le pays. L'État argentin se trouvait au bord de la faillite et son avenir semblait plus incertain que jamais.

Du rattrapage au remboursement de la dette

Politicien relativement inconnu, élu avec moins de 23 % des voix et président « par accident », Néstor Kirchner arrive au pouvoir en 2003. Dans un contexte économique mondial qui lui est très favorable, il pilote une sortie de crise qui permet à l'Argentine de connaître des taux de croissance « à la chinoise » pendant plusieurs années. Ce revirement étonnant s'explique en grande partie par la hausse considérable de la demande étrangère (surtout chinoise) pour la soja (notamment par la multiplication des cultures transgéniques) et la flambée de son prix à l'échelle internationale. Les exportations augmentent de 7,5 à 25 milliards de dollars entre 2003 et 2013. La stabilité économique s'appuyait désormais sur le maintien d'un double solde positif des

balances fiscale et commerciale, alors que la stabilité sociopolitique découlait de l'expansion substantielle des dépenses sociales ainsi que de l'orientation progressiste du gouvernement, notamment sur le plan des droits humains et du discours nationaliste de gauche.

Mais la croissance argentine entre 2003 et 2008 (sous la présidence de Kirchner, puis de son épouse Cristina Fernandez depuis 2007, réélue en 2011), aussi remarquable fût-elle, ne signifiait qu'un rattrapage avec la moyenne sud-américaine (la crise de 2001 avait provoqué une chute du PIB d'environ 11%). La croissance cachait aussi une réalité troublante : le *default* de 2001 - la cessation des paiements aux créanciers privés lesquels détenaient 82 milliards de dollars en titres, près de 100 milliards avec les intérêts - n'avait fait l'objet que d'une restructuration partielle en 2005 puis en 2010. L'État argentin avait offert un échange des titres avec une décote nominale de 50 % (65 % réelle) qui avait été accepté par 93 % des créanciers. Le président avait en 2005 fièrement déclaré, à ce propos, que « nous avons réussi la meilleure négociation du monde pour la plus importante dette du monde ». Capitalisant sur le discours « anti-néolibéral » du « virage à gauche » latino-américain des années 2000 et les sentiments anti-américains d'une partie importante de l'électorat (nous sommes à l'époque de George W. Bush), Kirchner politisa à l'extrême l'enjeu et, puisant dans la mémoire collective des Argentins, fit de cette renégociation de la dette extérieure un combat patriotique.

Des lendemains difficiles ?

Le *desendeudamiento* (désendettement) devint officiellement une politique d'État en 2004 et, dans ce contexte, le gouvernement effectua un remboursement anticipé de presque 10 milliards de dollars au FMI. Cet organisme, il va sans dire, occupe une place spéciale dans l'imaginaire national :

le FMI incarnait l'outil de pression des pays du Nord pour obliger les jeunes démocraties du Sud à adopter des politiques d'austérité dans les années 1980, sans oublier qu'il avait prêté généreusement de l'argent aux dictatures militaires une décennie auparavant. Alors que l'Argentine se perdait dans l'abîme de la crise de 2001, le FMI refusait de refinancer une partie de sa dette, ce qui aurait peut-être permis au gouvernement d'éviter le pire. Rembourser la dette - un geste qui aurait pu être interprété comme une concession ou même une expression de soumission - équivalait dans la rhétorique présidentielle à une déclaration d'indépendance vis-à-vis des marchés et des centres du pouvoir mondial.

La politique de désendettement a certes placé l'Argentine au sommet du palmarès international : une étude espagnole publiée en 2013 montrait que ce pays avait réduit de 72,5 % la dette publique en pourcentage du PBI entre 2002 et 2012, plus que tout autre pays dans le monde. Mais les perspectives d'avenir s'assombrissent pour l'économie argentine avec le ralentissement des taux de croissance depuis 2008, l'expansion fulgurante des dépenses gouvernementales (une problématique liée à l'emploi dans la fonction publique, aux plans de pension et aux programmes sociaux) et la réduction toujours possible de la demande chinoise pour les denrées argentines. De plus, les titres qui n'ont pas fait partie de l'échange concerté avec les créanciers sont maintenant entre les mains de fonds spéculatifs qui réclament judiciairement leur remboursement à 100 % de la valeur originelle. Un juge à New York leur a donné raison en 2012, et de nouveau en 2013, ce qui pourrait éventuellement provoquer l'annulation des restructurations de 2005 et 2010, déclenchant ainsi une nouvelle crise d'endettement. Buenos Aires a demandé l'appui du FMI et de la Maison Blanche à sa cause, ce qui n'est pas si étonnant, car ces derniers préfèrent une solution négociée entre les parties, plutôt que de se fier à la décision « technique » d'un tribunal local, dont les conséquences politiques internationales et les effets sur les marchés mondiaux seraient imprévisibles. Bref, malgré le *desendeudamiento*, il semble que la saga de la *deuda externa* n'a pas fini de troubler les Argentins.



Les Caraïbes : les périls s'accumulent

Christian Girault

Géographe, Directeur de recherche au Centre National de la Recherche Scientifique CREDA – Paris

La vision enchanteuse d'une région bénie, où l'on peut couler des jours agréables entre plages et randonnées dans les mornes, est peut-être bien en voie de s'achever au début du 21^{ème} siècle

La Région des Caraïbes attire depuis les Grandes « Découvertes » et la Conquête européenne l'attention des visiteurs par ses beautés naturelles, ses paysages et aussi la joie de vivre de ses habitants, leur talent pour la musique, la danse, le sport et les disciplines athlétiques. L'industrie touristique internationale a su largement capitaliser sur ces attraits et construire une imposante infrastructure d'hospitalité et de services pour les touristes venus souvent de très loin. Cette vision enchanteuse d'une région bénie où l'on peut couler des jours agréables entre plages et randonnées dans les mornes est peut-être bien en voie de s'achever en ce début de 21^e siècle.

Les Caraïbes dans leur période « dorée »

Les « beaux jours » des pays des Caraïbes correspondent à une époque située entre les années 1960 et 1990, alors qu'une douzaine de pays anglophones, dont la Jamaïque et Trinidad, accèdent à l'indépendance dans une euphorie contagieuse, quand Cuba connaît sa première geste révolutionnaire et la République d'Haïti et la République dominicaine commencent à s'émanciper de leurs carcans de dictatures, pendant que Porto Rico se retrouve les bras de chemise et transforme sa base industrielle avec l'Opération Bootstrap. L'heure est alors au déploiement de lignes aériennes, à l'ouverture de nouveaux aéroports, à la construction de grands hôtels de plage, à l'invention de courses de voiliers (la Route du Rhum). San Juan peut un moment croire qu'elle va devenir, sinon la capitale des Caraïbes, au moins sa plaque tournante commerciale et financière. La Plaza Las Américas – on ne dit pas encore *mall* – est le premier grand centre commercial des Antilles.

Bien sûr, la Région reste de tout temps soumise aux risques naturels et les cyclones la frappent durement

(Santo Domingo frappée par David et Frédéric en 1979, Porto Rico touchée par Hugo en 1989), mais les économies se relèvent, souvent avec une aide importante des États-Unis qui surveille de près la Région. Les migrations des campagnes vers les villes puis les grandes migrations vers les États-Unis, le Canada et l'Europe occidentale sont des signes de difficultés sociales et souvent politiques dans des îles aux taux de chômage élevés. Cependant, les remises que les populations émigrées envoient à leurs familles compensent cet exil des travailleurs et des jeunes. Sur le plan éducatif et technique des progrès sont enregistrés : amélioration de l'alphabétisation, meilleure protection sanitaire, accès généralisé à l'électricité, à la télévision et au téléphone. Des zones industrielles consacrées à l'assemblage de produits manufacturés – habillement, articles de sport, etc. – s'installent dans quelques pays (République dominicaine en tête), alors que des places financières *offshore* sont créées ici et là, souvent avec la protection du pavillon britannique, par des banques et des firmes bien décidées à contourner les règles fiscales des pays développés.

Le retournement de tendance

À partir de la fin de la guerre froide la Région cesse d'être stratégique, les menaces marxistes ayant disparu suite au règlement progressif des conflits en Amérique centrale. Les États-Unis tournent leur attention vers d'autres théâtres d'opération : le Golfe arabo-persique, l'Afghanistan, le Moyen-Orient, l'Irak et l'Asie-Pacifique. Ils décident de réduire le nombre de leurs bases militaires, notamment à Porto Rico où, suite à de nombreux incidents avec la population locale, fatiguée de la présence des soldats gringos et de leurs manœuvres militaires, ils ferment la base navale de Roosevelt Roads et les zones d'entraînement des îles de Culebra et Vieques. Après la remise des anciennes bases de la zone du Canal à la République de Panama (1999),

le Commandement Sud est désormais complètement rapatrié à Miami

Le tourisme fonctionne toujours bien, les chiffres d'arrivées sont en croissance. La destination « Caraïbes » est désormais considérée comme « mûre » selon le cycle décrit par les économistes. Cependant, de nouvelles destinations comme Cuba, la République dominicaine ou la « Riviera Maya » (Caraïbe mexicaine), font une redoutable concurrence aux destinations traditionnelles comme Porto Rico, la Jamaïque ou la Martinique qui en souffrent beaucoup. Cette concurrence par les prix, pour un « produit » pratiquement identique – la plage avec les cocotiers – est accrue par les nouvelles techniques de commercialisation par Internet. De même, les produits manufacturés dans les zones franches d'exportation de la République dominicaine sont maintenant concurrencés par les exportations chinoises dans un premier temps, puis une décennie plus tard par les ateliers des pays d'Asie du Sud-Est.

Par ailleurs, les mécanismes d'endettement qui n'avaient jamais cessé de faire plonger les balances des paiements de ces pays aux bases économiques fragiles, continuent d'obérer la croissance qui reste partout stagnante (sauf en République dominicaine où la croissance a atteint, les bonnes années, presque 10 %). La Jamaïque n'a jamais pu sortir de l'étau de la dette et constitue un cas d'école d'un pays soumis avec régularité aux ajustements structurels. Haïti, à travers ses crises politiques et après le terrible séisme de 2010, ne montre aucun signe de redémarrage. Cuba, qui avait accumulé de lourdes dettes envers l'ex-URSS, réussit à ne pas les rembourser après la chute du régime soviétique mais reste encore insolvable dans les années 1990, que les autorités cubaines ont appelées par euphémisme la « période spéciale ». Le pays est alors incapable de rembourser les prêts mexicains ou européens. C'est la générosité du Venezuela de Chávez qui permet de sauver la situation en injectant des milliards de dollars dans cette économie débilisée par des décennies de bureaucratie et par l'embargo perpétuel des États-Unis. Le Brésil reprend le flambeau et achève alors la construction d'un port en eau profonde à Mariel, à l'Ouest de la Havane, une infrastructure qui pourrait être très utile, financée par un gros prêt de la BNDES.

Les « micro-États » des Caraïbes orientales, de leur côté, figurent sur la liste des pays les plus endettés au monde (St Kitts et Nevis doit posséder sur ce plan une sorte de record). La place financière d'Hato Rey, aux portes de San Juan, est liquidée au début de la décennie 2000, quand l'État portoricain change les règles du jeu et aligne progressivement la réglementation fiscale, naguère très avantageuse pour les grandes sociétés, sur le régime

commun des États-Unis. Quant aux Départements français d'Amérique (Guadeloupe, Martinique et Guyane), ils connaissent un nouvel avatar de leur crise séculaire, dû au recul des productions agricoles traditionnelles (sucre, banane, etc.) et au manque de compétitivité de leurs services, dans un cadre réglementaire français et européen paralysant.

La crise, les symptômes du malaise

Les « conseils aux voyageurs » que fournissent les services consulaires des pays étrangers comportent des avertissements en fonction des menaces ou des dangers qui peuvent attendre les visiteurs. C'est ainsi que les listes de conseils et de recommandations correspondant aux pays des Caraïbes se sont allongées en fonction des vols, agressions, enlèvements, etc., qui ne visent d'ailleurs pas nécessairement les touristes. C'est que la tranquillité de ces îles est désormais troublée. La criminalité est en hausse à peu près partout, sans atteindre toutefois le niveau observé en Amérique centrale ou au Venezuela comme le souligne une série d'articles du *Financial Times* intitulée « *Caribbean in Crisis* » (décembre-janvier 2014). Cuba qui possède un taux d'homicides très bas, est exempt du grand banditisme et des agressions criminelles en raison de son isolement relatif et de son régime policier. Ailleurs, les conséquences de la libération de criminels internés aux États-Unis et relâchés dans leur pays d'origine, de la présence de réseaux mafieux liés au trafic de drogues – qui arrivent même à corrompre des dirigeants politiques – et de situations sociales explosives liées aux inégalités sociales énormes que l'on peut observer en Haïti, en République dominicaine ou à Trinidad, etc., se conjuguent pour créer une situation potentiellement explosive.

Robin Wigglesworth, journaliste au *Financial Times*, s'interroge sur le contraste entre les ressources pétrolières et gazières de Trinidad, qui fournissent un revenu de l'ordre de 4,5 milliards de dollars par an, et la situation de pauvreté et de criminalité endémiques que l'on peut rencontrer dans les quartiers de Port of Spain (*FT*, 7 janvier 2014). De même, les bulletins de nouvelles d'heure en heure de la télévision la plus regardée de Porto Rico, WAPA-TV, présentent en détails les crimes de la soirée précédente ou de la fin de semaine, à une population qui commence à prendre peur. En Guadeloupe et en Martinique, les taux de criminalité sont beaucoup moins élevés mais le malaise est tout aussi palpable. Les événements de 2009 qui ont secoué ces départements, avec des grèves insurrectionnelles et un blocage de l'activité des deux départements pendant pratiquement deux mois, ont bien montré les difficultés d'une situation économique et sociale critique (montée du chômage à des taux voisins de 30 %).

Certes, les conditions concrètes de la crise et du malaise généralisé diffèrent beaucoup d'île en île, de territoire en territoire. Il n'en demeure pas moins que les observations des journalistes, les analyses des chercheurs, et les témoins de cette nouvelle situation dans les Caraïbes, plus incertaine, plus dangereuse, signalent des périls qui ne sont généralement pas très bien connus en Amérique du Nord, en Europe et même en Amérique du Sud, toute proche. Il est curieux de constater combien ces îles, destinations réputées et très visitées, sont, finalement, assez mal connues dans leur quotidien, fait d'inquiétude pour l'avenir.



L'Amérique latine à l'heure de l'intégration des marchés des capitaux ?

Jean-Paul Calero

Chercheur associé au CEIM

Le Marché intégré latino-américain pourrait déboucher sur une expérience inédite d'intégration des capitaux

L'intégration régionale latino-américaine souffre d'un essoufflement des projets collectifs. D'un côté, certains pays latino-américains sont attirés par une approche bilatérale des négociations commerciales orientées vers les États-Unis et l'Asie (Mexique, Amérique centrale, Pérou, Chili, Colombie). De l'autre, on assiste à la montée d'alliances avec des objectifs très spécifiques. Qu'ils visent une logique coopérative axée sur le troc de ressources médicales contre du pétrole (ALBA) ou encore la mise en place de projets d'infrastructures de transport, d'agriculture et de sécurité régionale (UNASUR), ces ententes ont toutes, en fin de compte, des ambitions limitées en termes économiques.

C'est dans ce contexte qu'est lancé le MILA (*Marché intégré latino-américain*) en mai 2011. Fusion des bourses de Lima, Bogota et Santiago, ce nouvel ensemble financier devrait accepter l'adhésion de la bourse de Mexico prévue pour le courant de l'année 2014. Dans un contexte international de fusion-acquisition des places boursières, l'initiative latino-américaine répond clairement à une dynamique de marché. Les pays de la région souffrent depuis longtemps d'un sous-développement de leur marché des capitaux.

D'abord à cause de la faiblesse de leurs économies, mais aussi parce que les entreprises locales préfèrent directement s'en remettre aux grandes places boursières américaines pour chercher du financement. Ces regroupements pourraient pourtant devenir le pilier d'un renouvellement du dialogue régional au niveau des accords sur l'investissement dans la région.

Les États concernés ne sont évidemment pas en reste. D'abord, parce que la réglementation financière joue un rôle clef dans ce type de regroupement et demande, par incidence, une importante coordination des organismes de réglementation de chaque pays. Ensuite, parce que cette dynamique s'opère au sein de pays partageant un alignement idéologique commun. Enfin, parce que le Chili, la Colombie, le Pérou et le Mexique ont, depuis 2011, lancé l'*Alliance du Pacifique* avec comme objectifs de favoriser l'intégration des marchés des capitaux et du commerce et de coordonner leurs positions en vue des négociations commerciales du *Partenariat transpacifique* (TPP) devant regrouper des pays d'Asie et des Amériques.

Il va sans dire que le MILA a devant lui autant de défis économiques, technologiques que réglementaires. Pourtant, cette initiative pourrait déboucher

sur une expérience inédite d'intégration des capitaux qui, si elle aboutit, dotera ses États membres d'une place boursière d'importance internationale tout en ouvrant d'autres champs de coopération liés à des domaines comme la réglementation des marchés des capitaux, la concurrence, la fiscalité ou même les normes comptables. Enfin, elle permettra de renforcer le tandem coopération/compétition entre les milieux financiers latino-américains tout en favorisant une meilleure compréhension de leurs marchés respectifs. Tout ceci ne pourra qu'être bénéfique au renforcement des flux d'investissement intra régionaux.



Pour une Communauté Atlantique élargie : nouveaux défis, anciennes entraves

Dorval Brunelle

Directeur, Institut d'études internationales de Montréal
Université du Québec à Montréal

Le bassin de l'Atlantique, un domaine de réflexion et un champ d'action pluriel, ouvert et innovateur

Dans ce court texte, je voudrais poser la question de savoir pourquoi il faut *repenser l'Atlantique* aujourd'hui en ayant en tête, comme objectif ultime, celui de rapprocher les deux bordures et les deux hémisphères du bassin Atlantique afin de jeter les bases d'une communauté atlantique au sens plein du terme. Ce projet, lancé à l'instigation du Maroc sous le nom d'*Initiative tricontinentale Atlantique*, en 2009, a été rebaptisé *Initiative pour une Communauté Atlantique* par suite de l'appui qu'il a reçu de la Commission européenne, en 2012. J'alignerai quelques arguments qui plaident en faveur d'un tel élargissement et je présenterai en conclusion les entraves qui sont susceptibles d'en retarder la réalisation.

La terre et la mer entretiennent des interfaces complexes

S'il y a bel et bien continuité entre un avant et un après Guerre froide en matière de relations transatlantiques, une continuité qui contribue à freiner l'élargissement de la Communauté Atlantique telle qu'elle existe encore de nos jours, il n'en demeure pas moins que, ces récentes années, plusieurs indices permettent de penser que le statu quo a fait

son temps et que le cours des choses est appelé à changer à plus ou moins brève échéance grâce à la remise en cause de la vocation à dominante sécuritaire de la Communauté Atlantique en question et grâce à la multiplication des initiatives transatlantiques au Nord et au Sud. Je vais présenter à la suite une série d'éléments regroupés sous deux rubriques.

La première rubrique renvoie aux questions de sécurité hors défense, en commençant par la sécurité environnementale, la sécurité maritime, la piraterie et autres circuits mafieux qui tombent encore par trop souvent dans une sorte de vide épistémologique d'autant plus indéfendable que la dépendance des économies et des sociétés vis-à-vis de l'océan Atlantique croît d'année en année. Les sujets sont innombrables, à commencer par la surpêche, le gigantisme portuaire, la construction navale, la dépendance croissante vis-à-vis des matières premières exploitées en mer (pétrole, minerais), le commerce transocéanique, les flux migratoires, etc. Aujourd'hui, les interfaces entre les terres et les mers, qu'il s'agisse des rives, des bordures, des façades, des estuaires ou des voies fluviales sont étonnamment complexes et ils appellent un renouvellement des questionnements. Or, à

l'instar de l'espace et du cyber-espace (Internet), les mers dans leur ensemble et l'océan Atlantique en particulier, constituent encore et toujours des espaces non administrés et non règlementés régis par une convention – la Convention de Montego Bay – vieille de 20 ans¹, une situation qui pousse certains États à revendiquer une souveraineté de plus en plus étendue sur le plateau continental au-delà de la zone économique exclusive de 200 milles marins, comme l'illustre avec la dernière éloquence le projet « d'Amazonie bleue » porté et défendu par le Brésil².

Si, en droit, la théorie veut que la mer soit envisagée comme un bien commun de l'humanité, cette notion ne signifie pas grand-chose en pratique. Le seul ordre juridique qui prévaut en haute mer est celui des autorités de l'État dont le navire bat le pavillon ; or, compte tenu de l'importance des pavillons de complaisance, un tel principe cautionne le laisser-faire le plus total. Quant à l'exploitation des fonds marins, elle tombe, en principe, sous la coupe de l'Autorité internationale des fonds marins qui, de son côté, peine à faire adopter un cadre réglementaire sur la prospection et l'exploration en haute mer.

Par le passé, cette dérèglementation de fait – sinon de droit – était tributaire d'une approche fondée sur une certaine idée de souveraineté en tant que capacité d'exercer une autorité sur un territoire, avec le résultat que le contrôle des mers relevait essentiellement de l'exercice de la puissance navale. Cette approche opposait de manière claire le territoire et les côtes, qui relevaient du pouvoir civil, à la haute mer, qui relevait de la puissance navale. Aujourd'hui, les choses ont considérablement changé sous la poussée de tout un ensemble de facteurs. Le premier facteur est d'ordre technologique et scientifique, c'est celui qui permet d'envisager dorénavant l'exploitation des minerais, des terres rares et des hydrocarbures en mer à grande échelle et à grande profondeur, avec le résultat que des côtes inaccessibles, des îlots insignifiants ou des archipels isolés apparaissent désormais comme des sources éventuelles de redevances importantes, induisant du coup de nouvelles rivalités autour de l'exercice de la souveraineté sur le plateau continental.

Autour de la seconde rubrique convergent des enjeux d'ordre à la fois économique, logistique et sécuritaire qui sont liés à la croissance du commerce, à l'allongement des routes maritimes et à la dépendance croissante des filières de production vis-à-vis d'un approvisionnement à flux tendu (*just in time*) complexe, diversifié et délocalisé. Dans cette nouvelle configuration, le transport maritime joue un rôle à ce point déterminant que le moindre risque d'interruption des approvisionnements est suscep-

tible d'avoir des effets dommageables en cascades aussi bien en amont sur les processus de production qu'en aval sur la distribution. À leur tour, ces transformations exigent une plus grande sécurisation des voies maritimes et un plus grand contrôle des mers. Or, la sécurisation des mers passe encore et toujours par l'exercice d'une puissance navale, c'est-à-dire essentiellement par la voie militaire, alors que plusieurs des transformations en cours exigent plutôt la mise sur pied d'une « police des mers ».

Ces transformations expliquent que l'on ne peut plus envisager la terre et la mer comme deux espaces ou deux territoires distincts comme on l'a fait par le passé ; cette nouvelle réalité exige de revoir les schèmes de gouvernance en vigueur. Aujourd'hui, on a recours à deux expressions complémentaires, la « maritimisation des économies » et la « territorialisation des mers » pour rendre compte tout à la fois de l'interdépendance, de la complémentarité, de la superposition, ainsi que des nouvelles formes d'intégration entre espace terrestre et espace maritime. Et si, au cours de la dernière décennie surtout, maritimisation des économies et territorialisation des mers trouvaient leur ancrage théorique et programmatique au niveau des estuaires et des golfes, ainsi qu'en bordure des océans, à l'heure actuelle leur validité scientifique, économique, politique et stratégique s'étend aux routes maritimes et à la haute mer elle-même.

Nous assistons ainsi à un renversement des perspectives : ce ne sont plus la topographie et les « espaces lisses » – comme disent les marins – qui déterminent les flux, ce sont désormais les flux qui dominent les espaces avec le résultat que ceux qui maîtrisent ces flux maîtrisent les espaces ou projettent leur maîtrise des flux sur ces espaces. Ce renversement a donc un impact important sur l'exercice de la souveraineté étatique, mais il a surtout une incidence déterminante sur notre façon même d'aborder la notion de souveraineté, ce qui nous pousse à envisager toute une panoplie de questions sous des angles différents. Par exemple, jusqu'à quel point l'État peut-il et doit-il assumer les coûts de la sécurité en mer, alors que les armateurs choisissent pour leur part de se défaire de leurs responsabilités et de réduire leurs redevances en usant et abusant de pavillons de complaisance ? Plus fondamentalement, jusqu'à quel point convient-il de confier la gouvernance des mers aux autorités privées et de les assujettir à la concurrence et aux lois du marché ? En somme, alors que des pans entiers de la gouvernance des mers tombent de *facto* sous l'empire d'acteurs privés, les États se livrent une concurrence de plus en plus vive à propos de l'extension du périmètre de leur souveraineté maritime.

À ces nouveaux éléments et nouvelles configurations, il convient d'ajouter une variable géopolitique, variable qui, aux yeux de plusieurs analystes et experts devrait sans doute occuper le premier rang dans ce genre d'analyse. Il s'agit bien sûr du déplacement de l'épicentre de l'économie mondiale depuis l'Amérique du Nord et l'Europe vers l'Asie. Or, si j'ai choisi de la placer en dernier, c'est pour deux raisons. La première, parce que ce sujet est abondamment traité dans la littérature spécialisée. Et la seconde, parce que le déterminisme géographique et la concurrence exercée par le bassin du Pacifique sur les pays riverains de l'Atlantique risquent de croître de manière d'autant plus forte et inéluctable que les pays en question se trouvent dans l'incapacité de surmonter la profonde dichotomie historique qui oppose encore et toujours les pays au Nord et ceux du Sud à la grandeur de l'océan Atlantique, alors que cette dichotomie est plus atténuée sur le bassin du Pacifique.

Je me permets de rappeler à ce propos la prédiction faite par Karl Marx dans les articles qu'il avait publiés en 1850 sur la ruée vers l'or en Californie, quand il avait avancé l'idée que le développement du capitalisme se déploierait d'une façade maritime et océanique à l'autre, depuis la mer Méditerranée antique et moderne, jusqu'au bassin de l'Atlantique, pour finir sur le pourtour de l'océan Pacifique.

Un Sommet de l'Atlantique, un projet irréalisable ?

Si le projet de former une Communauté Atlantique élargie apparaît incontournable à terme, pour le moment, vu du Nord comme du Sud, un tel projet s'avère encore et toujours irréalisable malgré l'ouverture des négociations sur le libre-échange entre l'Union européenne et les États-Unis, d'un côté, et malgré l'initiative de la Commission européenne d'intensifier ses relations avec les pays de l'Atlantique-Sud, de l'autre. Par ailleurs, il convient de souligner au passage que, pour leur part, les pays de l'Atlantique-Sud – et, dans une mesure moindre, ceux de la Caraïbe – ont lancé récemment plusieurs initiatives qui ont contribué à jeter les bases de communautés dans leur aire géographique respective. Nous assistons ainsi à l'élargissement et à l'approfondissement d'une communauté à la grandeur de l'Atlantique-Sud, alors même que l'extension de la communauté de l'Atlantique-Nord en direction du Sud semble bloquée aux deux niveaux économique et politique.

Cela dit, il faut tout de même établir un autre constat, à savoir que plusieurs communautés non-étatiques s'ouvrent de plus en plus à la transnation-

alisation de leurs schèmes de référence, de leurs réseaux et de leurs modes d'action. Qu'il s'agisse de forums de gens d'affaires, d'organisations de la société civile ou de réseaux universitaires, les initiatives *tric Continentales* – ou quadrilatérales – à la grandeur du bassin de l'Atlantique se multiplient d'année en année. Ces initiatives visent à constituer le bassin de l'Atlantique en tant que domaine de réflexion et de recherche, de champ d'action et d'intervention plurielle, ouverte et innovatrice. Peut-on alors envisager que de telles initiatives issues du bas puissent porter une vision communautaire là où les intérêts politiques demeurent impuissants à le faire ? C'est à souhaiter, mais seul l'avenir nous le dira.

1. La Convention des Nations unies sur le droit de la mer a été signée à Montego Bay (Jamaïque) en 1982 ; elle est entrée en vigueur 12 années plus tard, en 1994. Si la convention prévoit des dispositions précises concernant le plateau continental et les zones économiques exclusives (ZEE), en revanche, elle sanctionne le principe de liberté en haute mer.

2. L'expression « Amazonie bleue » (*Amazônia Azul*) désigne une zone « [dont] la superficie s'étend à 3,5 millions de km² pour la zone économique exclusive, qui va jusqu'à 200 miles nautiques (370 kilomètres) à partir de la côte ».



Un nouveau compromis social-démocrate pour relancer l'Union européenne ?

Mario Telò

Institut d'études européennes,
Bruxelles

L'Union européenne ne doit pas renoncer à ses valeurs

Un nouveau compromis social-démocrate se dessine-t-il au centre de l'Union européenne en 2014 ? Sera-t-il capable de sortir de la crise, de relancer la construction européenne et le rôle de l'UE dans le monde ?

Trois données nouvelles :

1) L'accord entre CDU et SPD pour le gouvernement de « grosse Koalition » envisage une modeste mais importante ouverture au keynésianisme interne (salaire minimum, retraites anticipées pour les travaux lourds, etc.), ce qui aura un impact sur la demande européenne. Pas une locomotive, mais un début de relance par la demande.

2) François Hollande a prononcé un discours le 16 janvier en faveur du tournant social-démocrate : baisse des impôts en échange d'un pacte de responsabilité du mouvement ouvrier avec les entrepreneurs. Le président du patronat, Pierre Gattaz, a accepté d'entamer des négociations. Même si les syndicats sont encore divisés, cela pourrait être la base d'une convergence franco-allemande. Les Allemands dépenseraient plus alors que les Français dépenseraient moins (plus de stabilité).

3) En Belgique, le premier ministre socialiste Elio Di Rupo revendique à Davos que son pays a géré la crise par une politique conciliant diminution de la dette (en dessous du 100 % du PIB) et croissance.

Intéressant aussi, car c'est une défaite du courant néo-conservateur de David Cameron : alors que Tony Blair voulait « être au cœur de la construction européenne », ce qui avait donné lieu au sommet franco-britannique de Saint Malo en 1998 et à l'ambition de co-diriger l'Europe de la sécurité, Cameron oscille entre deux scénarii qu'il a envisagés avec sa proposition de référendum sur l'Union européenne en 1917. Soit une Europe « flexible » (une Europe à la carte), soit le Royaume-Uni faisant cava-

lier seul au milieu de l'Atlantique. Le deuxième scénario a été critiqué par... l'Administration Obama : vous n'êtes intéressants pour nous chers Britanniques, que si vous appuyez l'UE de l'intérieur. Quant au premier scénario, il est rejeté par la dynamique en cours vers l'approfondissement de l'intégration.

La crise de la Zone Euro, une bonne crise ?

Tout va bien donc ? Pas du tout. La crise de la zone Euro sera une « bonne crise » uniquement aux conditions suivantes :

- 1) Un accord sur le budget de la zone Euro.
- 2) Des « accords de partenariat » entre l'UE et les États membres impliquant des délégations de souveraineté en échange de la promesse d'être aidés en cas de difficulté.
- 3) Un projet social-démocrate qui ne soit plus basé sur l'axe franco-allemand classique, trop limité pour gouverner une Union européenne avec 28 États membres. Au minimum il doit englober les pays clés de la zone Euro. De nouvelles éditions du couple 'Merkozy' de 2008-9, en version 'Merkhollande', sont désormais impossibles.
- 4) Des élections européennes de Mai qui voient la possibilité pour le Parlement européen d'élire un candidat innovateur à la tête de l'UE et de sortir l'Europe de la stagnation Barroso.

Si ces conditions sont remplies, l'UE pourrait négocier le Partenariat transatlantique (TTIP) avec les États-Unis en position de force et ne pas renoncer à ses valeurs au niveau de la négociation, sans crainte de se faire « manger » pas les États-Unis. Également, l'UE sera encore une référence face au dilemme de la Chine entre une voie keynésienne, incluant la sécurité sociale pour tous, et la voie d'un capitalisme débridé.



L'Europe remet-elle en cause son modèle d'intégration ?

Olivier Delas

Professeur de droit international et européen,
Titulaire de la Chaire Jean Monnet en intégration européenne de l'Université Laval

Il y a une réelle volonté de renforcer l'emprise intergouvernementale sur le modèle d'intégration européenne

La construction européenne traverse probablement l'une des plus graves crises de son histoire. Les problèmes financiers de certains membres de la zone euro, la montée de partis et de mouvements nationalistes et anti-européens auxquels les sondages prédisent de bons scores lors de l'élection du Parlement européen en 2014 et la perspective d'un référendum au Royaume-Uni quant au maintien de cet État au sein de l'Union européenne (UE) sont autant de difficultés auxquelles se trouve confrontée cette dernière. Au-delà de ses implications premières, cette crise semble probablement révélatrice d'un malaise plus profond dans ce processus d'intégration européenne.

Le retour en force de la méthode intergouvernementale

Pensé par Jean Monnet, proposé par Robert Schuman à ses homologues européens, le processus d'intégration européenne repose sur une redéfinition de la gestion des rapports entre États au sein du vieux continent. Ce processus vise à établir ce que Robert Schuman qualifiait lui-même de solidarités de fait entre les États européens, et pour y parvenir, il a été préféré aux relations interétatiques classiques un processus d'intégration qui induit une certaine dose de supranationalité (la Commission européenne, le Parlement européen, la Cour de justice et plus récemment la Banque centrale européenne (BCE) en sont la traduction institutionnelle). Cette méthode d'intégration européenne, appelée parfois méthode communautaire, visait donc par un certain nombre de mécanismes institutionnels et décisionnels à encadrer et limiter la souveraineté des États dans un certain nombre de secteurs au profit d'une gestion européenne. Or, depuis plusieurs années, nonobstant ce projet originel, il semble que l'on assiste à un retour de plus en plus net et affirmé de la méthode intergouvernementale. Ce retour atteste clairement de la volonté des États membres de ne

pas voir un processus d'intégration, de plus en plus poussé et en constant approfondissement, leur échapper.

Il convient en premier lieu de noter que l'intergouvernemental n'a pas à proprement disparu avec l'émergence du processus d'intégration européenne. Les relations interétatiques sont une composante de ce processus d'intégration. Elles se manifestent, du point de vue institutionnel, par l'existence du Conseil de l'Union européenne (jadis Conseil des ministres). Cet organe représente l'intérêt des États mais il n'est qu'une partie dans la vision du modèle d'intégration d'un processus institutionnel permettant de le contrebalancer avec d'autres institutions représentant l'intérêt général européen (tel que l'incarnent la Commission européenne, le Parlement européen, la Cour de Justice et plus récemment la BCE. Qui plus est, dès les traités fondateurs, les États étaient convenus que dans son fonctionnement ce Conseil devrait délaissier l'unanimité, apanage de la méthode intergouvernementale, au profit de systèmes de vote, plus prompts à faciliter la prise de décision.

Dans les faits, si ce passage s'est bel et bien effectué, ce ne fut pas sans retard et tiraillement. C'est la création même de l'UE qui, d'une certaine manière, va ramener la coopération interétatique au sein de la construction européenne, et ce, à la faveur de deux situations : d'une part la volonté d'étendre la construction européenne à des domaines plus politiques, plus régaliens, dans la droite ligne de ce qu'avaient appelé de leurs vœux les pères fondateurs, et d'autre part, l'impossibilité pour les États de s'accorder quant à la gestion de ces secteurs sensibles par la méthode d'intégration européenne (dite également de méthode communautaire à l'époque). Cependant, un tel développement à la suite du Traité de Maastricht n'a pas finalement représenté un grand danger pour le modèle

d'intégration européenne. Le recours à la méthode interétatique dans ces secteurs (affaires étrangères, sécurité et défense, immigration, justice) a très vite montré ses limites soulignant par la même tous les avantages du modèle d'intégration, issu du Traité de Paris de 1951 et des traités de Rome de 1957. La politique européenne de sécurité et de défense n'a pas brillé par son importance et son efficacité sur la scène internationale. Quant à la coopération en matière d'immigration, de justice et d'affaires intérieures, là également, la méthode interétatique a très vite montré ses limites et dès la deuxième réforme des traités sur l'UE, à Amsterdam, les États ont décidé de ramener la politique d'immigration et d'asile dans le giron de la Communauté européenne afin de la soumettre à la méthode européenne d'intégration. Ce constat se trouve, dans une certaine mesure traduit par le Traité de Lisbonne de 2009 qui met fin à la gestion de ces deux secteurs par la méthode interétatique, soumettant l'ensemble des compétences de l'UE à un même processus institutionnel et décisionnel, il est vrai, en maintenant dans certains cas le recours à une décision unanime des États.

L'ancrage de l'interétatique

Il ne faudrait pourtant pas voir dans cette uniformisation effectuée par le Traité de Lisbonne un triomphe du modèle d'intégration européenne. En effet, de manière bien plus dommageable, des secteurs classiquement soumis à un modèle d'intégration européenne vont se trouver confrontés à un retour de l'interétatique ou de la méthode intergouvernementale, et ce, de différentes manières.

Ainsi, si au fil des réformes des traités sur l'UE, la Commission européenne a vu son autorité et sa légitimité confortées, que ce soit par exemple par le renforcement des pouvoirs de son président ou encore par son investiture par le Parlement européen, celle-ci s'est vue, au cours de ces mêmes réformes, affaiblie au profit d'instances ou d'organes interétatiques ou issus de ceux-ci. Or, dans le modèle d'intégration européenne, la Commission européenne est probablement l'organe qui incarne principalement la volonté de dégager un intérêt général européen qui transcende les intérêts particuliers des États. Elle est à ce titre gardienne des traités et bénéficie d'un certain nombre de pouvoirs pour mener à bien une telle mission. Dès lors son affaiblissement au profit d'organes intergouvernementaux en est également un de la méthode d'intégration européenne. Ce qui incarne le mieux cette situation est certainement le rôle, de plus en plus accru au sein de l'UE, du Conseil européen réunissant les chefs d'État et de gouvernement. Certes, représente-il en lui-même l'importance qu'a acquis au fil du temps le processus d'intégration européenne, celui-ci bénéficiant de toute l'attention des plus hautes autorités des

États membres.

Issu de la pratique des États et donc extérieur au modèle d'intégration européenne instauré par les traités fondateurs, cet organe représentant par excellence l'interétatisme, a progressivement développé toute son influence voire son emprise sur le processus d'intégration européenne. Les chefs d'État et de gouvernement se sont reconnus à travers cette instance la prérogative de définir les grandes orientations et les priorités de la construction européenne. Or, cette prérogative vient directement concurrencer la mission de la Commission européenne. En effet, si au regard des traités elle est seule à pouvoir proposer au Parlement européen et au Conseil de l'Union des actes mettant en œuvre les traités, il est difficilement envisageable qu'elle ne se sente pas tenue par les orientations arrêtées lors des réunions du Conseil européen. Ce monopole d'initiative dont dispose la Commission européenne s'est donc trouvé dans une certaine mesure, encadré. De même, la décision de doter ce même Conseil européen d'un président permanent élu par les chefs d'État et de gouvernement vient également obérer peu à peu la fonction de représentation de l'UE qu'avait acquis le président de la Commission sur la scène internationale.

Qui plus est, outre cette présidence, le Conseil européen, depuis Lisbonne nomme également un Haut Représentant de l'Union pour les affaires étrangères, qui se veut être le visage de la diplomatie européenne. Il est clair que ces personnalités investies par le Conseil européen, donc par les États, sont la manifestation d'une volonté de ne pas abandonner à la Commission la visibilité de l'UE sur la scène internationale. Une telle évolution de la visibilité sur la scène internationale de l'UE n'est probablement pas prompt à démentir les propos d'Henry Kissinger qui, en son temps, s'interrogeait, avec ironie, sur le numéro de téléphone à appeler lorsqu'on voulait parler aux Européens. Il est peu probable que la reconnaissance par le Traité de Lisbonne du rang d'institution au Conseil européen vienne inverser cette tendance à un retour de l'interétatique au sein du modèle d'intégration européenne. La décision prise lors des négociations du traité Lisbonne de reconnaître le rang d'institution au Conseil européen ne semble en rien limiter l'immixtion de l'interétatique, qu'il incarne, dans ce modèle d'intégration. Bien au contraire, cette reconnaissance illustre dans une certaine mesure le retour et l'ancrage de l'interétatique dans le modèle d'intégration européenne.

En effet cette reconnaissance ne modifie pas fondamentalement les relations qu'entretient cette institution, par essence interétatique, avec les autres institutions de l'UE. Non seulement, le Conseil européen n'intègre-t-il pas réellement le jeu institutionnel

et décisionnel de l'UE, conservant (non sans logique) l'unanimité ou le consensus comme la règle de fonctionnement, mais il conserve ce rôle de chef d'orchestre de la construction européenne qu'il entend mener, tout en n'étant toujours pas soumis au contrôle d'aucune autre institution, pas même la Cour de Justice, à quelques rares exceptions. Le fait qu'il soit difficile d'envisager qu'il en soit autrement en raison du rang des personnes qui le composent, n'invalide en rien le constat de la place qu'il a acquise et par là même, de celle qu'a recouvrée l'intergouvernemental au sein du processus de construction européenne.

Le retour de l'interétatique au cœur de l'action de l'UE

Ce retour de l'interétatique au détriment du modèle d'intégration européenne s'illustre également dans les choix effectués par les États afin de renforcer la légitimité démocratique de ce processus d'intégration. Certes, le Parlement européen peut être considéré aujourd'hui comme un véritable co-législateur, au même titre que le Conseil de l'UE réunissant les ministres des États membres. Toutefois, le déficit démocratique et la distance par rapport aux citoyens constituent toujours un réel défi pour la construction européenne. Si la volonté des rédacteurs du Traité de Lisbonne d'apporter une réponse à ce problème doit être saluée, force est de constater que les choix retenus ne sont pas un renforcement des pouvoirs du Parlement, mais plutôt une intégration des parlements nationaux dans le processus institutionnel de l'UE, ceux-ci devant notamment être tenu informés et se voir notifier les projets d'actes législatifs. Si une telle association peut paraître légitime, elle participe cependant de l'idée que la légitimité du processus d'intégration doit passer par le palier étatique.

Cette relativisation du modèle d'intégration européenne au profit de méthodes interétatiques plus traditionnelles ne se limite pas aux aspects institutionnels de l'UE mais est également présent dans les actions et politiques qu'elle mène. Cette situation peut être constatée dans différents secteurs ou dans la gestion de différents dossiers. Le modèle d'intégration européenne suppose progressivement le transfert, même partiel, de nouveaux secteurs au niveau européen. Ce transfert implique donc une harmonisation au niveau européen des législations nationales, et ce, au travers du processus institutionnel et décisionnel de l'UE. Or, il peut être constaté que dans de nombreux cas, loin de s'effectuer au travers du processus classique d'harmonisation qui implique une production de normes européennes, celui-ci tend à s'effectuer en recourant à la Méthode ouverte de coordination (MOC). Si la Commission continue de jouer un rôle dans ce

rapprochement des législations nationales, celui-ci se limite à l'édictation de lignes directrices et à l'évaluation du processus que mettent en œuvre les États pour suivre lesdites lignes directrices. Malgré ce rôle d'importance de la Commission, l'ensemble des autres institutions, notamment le Parlement européen et la Cour de Justice, en sont exclus, ce qui illustre le rejet du modèle d'intégration jugée trop contraignant pour les secteurs concernés (politique budgétaire, d'emploi, de protection sociale ou encore d'enseignement et de recherche).

La difficile recherche d'un intérêt général européen

Comme il a été précédemment mentionné, le modèle d'intégration européenne cherche, au travers d'un processus institutionnel, à dégager un intérêt général européen qui transcende les intérêts particuliers des États. Il a donc toujours prôné une avancée simultanée de l'ensemble des États membres dans ce processus d'intégration. Il ne tolérerait donc originellement pas que des États tentent de se soustraire au nom de préoccupations nationales à des obligations qui avaient été collectivement élaborées. Or, depuis quelques années, notamment en raison de l'augmentation du nombre d'États mais également en raison de divergences marquées sur l'avancée de certains dossiers entre États membres, la construction européenne a accepté qu'un certain nombre d'États bénéficient de dérogations afin de ne pas suivre définitivement ou temporairement l'orientation générale dans un domaine de coopération en particulier. Ces clauses dites d'*opting out* ou d'*opting in*, dont on peut percevoir déjà l'origine dans la constitution de la zone euro ou de l'espace Schengen par un nombre limité d'États, tendent à être de plus en plus acceptées.

Ce maintien ou retour de l'interétatique au sein d'un processus d'intégration, dont on souhaitait dès le début lui en éviter les contraintes, peut également être constaté dans bien d'autres domaines. Toutefois, la crise de la zone euro semble dans une certaine mesure en être un exemple éloquent. En effet, que ce soit dans la gestion de la crise grecque ou dans les réponses qui ont tenté d'être apportées plus généralement à la crise de la zone euro, il est clair que l'on peut voir également un certain affaiblissement de ce processus d'intégration européenne. Premièrement, la réponse peu rapide des États et des instances européennes à la crise grecque a certes mis en lumière l'absence de mécanisme de gestion de crise au niveau européen, mais elle a également mis en avant la faiblesse de la solidarité entre États face à la crise de l'un des leurs, crise qui pourtant ne manquerait pas d'avoir une incidence sur l'ensemble de la zone euro. Les quolibets évoquant la cigale grecque et la

fourni allemande sont une triste illustration de ce manque de solidarité entre États européens, solidarité qui se trouve pourtant à la base du processus d'intégration. S'il est vrai que la Grèce avait de gros problèmes structurels et qu'elle avait tenté de dissimuler ses résultats peu glorieux, les tergiversations européennes dues apparemment à la volonté de ne pas encourager les mauvais élèves de la zone euro ont surtout masqué initialement des enjeux majeurs : les difficultés dans lesquelles sont placés les États qui ne peuvent plus dévaluer, l'absence de mécanisme de crise ou de convergence et surtout l'absence de mécanisme de surveillance d'un secteur bancaire européen qui avait largement profité des errements grecs.

Deuxièmement, la gestion de la crise elle-même, largement centralisée autour de la Chancelière allemande Angela Merkel et du Président français Nicolas Sarkozy, si elle constitue enfin une réaction européenne, a été effectuée, en dehors du processus d'intégration européenne, sur une base interétatique, et il conviendrait d'ajouter sur l'action unique de certains États. D'aucuns évoqueraient avec raison la nécessité à l'époque d'une intervention rapide et l'efficacité que présente l'intervention des personnages les plus hauts de deux des États majeurs de l'UE. Toutefois, la volonté initiale de gérer cette crise du plus haut sommet de deux États, et non des institutions européennes, ne peut être sans impact sur le processus d'intégration comme en a attesté la frustration de certains États membres de l'Eurogroupe.

Troisièmement, si cette crise a mis en évidence la nécessité en la matière d'un *plus d'Europe*, notamment au travers de mécanismes de gestion de crise ou également de mécanismes de convergence, il peut paraître paradoxale de constater que le choix de mécanismes interétatiques voir extérieurs à l'UE ait quelques fois eu la préférence. En effet, si le Conseil de l'Union adopte un règlement le 11 mai 2010 établissant un Mécanisme européen de stabilité financière (MESF) au sein de l'UE et soumis à son droit, ce mécanisme se trouvera complété par un Fonds européen de stabilité financière (FESF) adopté certes par les États de la zone euro au sein du Conseil de l'Union, mais qui, en fait et en droit, est extérieur à l'UE puisqu'il s'agit d'une personne morale de droit luxembourgeois avec laquelle les États de la zone euro ont conclu un accord.

Le Mécanisme européen de stabilité (MES) qui succède au MESF et au FESF en 2012 confirme s'il en était besoin le choix de l'option intergouvernementale par les États de la zone euro puisque ce mécanisme est en fait une organisation intergouvernementale à part entière rattachée à l'UE. Il y a là une certaine ambivalence, pour ne pas dire une confusion des genres ; alors que nous sommes en

présence d'une politique monétaire relevant de l'UE, l'approfondissement de la zone euro, en définitive, se fait par le recours à des mécanismes internationaux et donc à l'extérieur du droit de l'UE. Ce paradoxe n'a pas échappé à la BCE qui, dans un avis du 17 mars 2011 relatif à ce mécanisme, souhaitait que celui-ci soit à un moment donné repris dans l'acquis de l'Union, autrement dit réintégré à celle-ci et à son droit. Un tel constat peut également être fait concernant le mécanisme de convergence puisqu'en raison du refus du Royaume-Uni et de la République Tchèque, il a été décidé de passer par un traité distinct adopté par les autres États de l'UE, le traité sur la stabilité, la convergence et la gouvernance (TSCG). Toutefois, à la différence du MES, il convient de noter que le TSCG prévoit au moins que sous réserve de l'évaluation du mécanisme mis en œuvre, celui-ci devrait être, cinq ans après son entrée en vigueur, intégré au traité sur l'UE.

L'adoption par les ministres des finances de l'UE en décembre 2013 de l'accord sur l'Union bancaire, à l'inverse de ce qui vient d'être dit quant à l'approfondissement de la zone euro, semble s'inscrire résolument dans le modèle d'intégration européenne. Toutefois, les tensions dont il fait déjà l'objet ne sont pas sans rapport avec la volonté des États de garder l'ascendant sur le processus. Ainsi, l'une des composantes de cette Union bancaire, à savoir le mécanisme de résolution unique (MRU), dont la mise en œuvre, pouvant conduire à la faillite d'une banque, a vu sa procédure considérablement complexifiée, et ce, visiblement dans le dessein de renforcer, en la matière, le pouvoir des États dans le processus, face à celui de la Commission européenne.

Vers une rejet regrettable de la méthode communautaire ?

Ainsi l'histoire de l'UE et des Communautés européennes, est en fait l'émergence d'une nouvelle méthode de relations entre États, relations devant conduire à une plus grande intégration de leurs domaines de compétences et d'interaction. Toutefois, le discours de la Chancelière allemande Angela Merkel le 2 novembre 2010 au Collège de Bruges conforte l'idée, qui vient d'être développée, qu'il y a une réelle volonté de renforcer l'emprise intergouvernementale sur le modèle d'intégration européenne.

Dans cette intervention, la chancelière semble à mots couverts faire grief à la Commission européenne et au Parlement européen de se présenter comme les seuls défenseurs du modèle d'intégration européenne face au Conseil de l'Union, au Conseil européen et aux États membres

qui préféreraient la méthode intergouvernementale. Si madame Merkel rejette cette répartition des rôles, le fait que celle-ci veuille voir à cette opposition entre les deux méthodes dépassées et appelle de ses vœux une « méthode de l'Union », semble être dans une certaine mesure la reconnaissance de ce retour de l'intergouvernemental et de la volonté de l'y maintenir et ce, au détriment d'une méthode d'intégration européenne qui aurait montré ses limites. Selon cette dernière, « [...] le temps est venu de passer outre ces anciennes rivalités pour nous fixer des objectifs et adopter des stratégies en commun. Peut-être pourrions-nous nous mettre d'accord sur la description suivante de cette approche : une action coordonnée dans un esprit de solidarité, chacun de nous dans le domaine qui relève de ses responsabilités, mais tout en nous fixant le même but. Ce serait en ce qui me concerne ce que j'irais jusqu'à qualifier de nouvelle « Méthode de l'Union » dont, je le pense sincèrement, nous avons tellement besoin ». S'il est difficile toutefois de savoir en quoi consisterait réellement cette « méthode de l'Union », madame Merkel n'en définissant pas précisément les contours, l'illustration qu'elle en donne en la qualifiant d'« action coordonnée dans un esprit de solidarité » semble bien plus la rapprocher de la méthode intergouvernementale que de la méthode d'intégration européenne qui appelle à plus qu'une simple coordination. Cette remise en cause n'a pas échappé à l'ancien président de la Commission européenne Jacques Delors qui a mis en garde face à une telle tendance, ce dernier rappelant que « [n]otre efficacité et notre influence dépendent aussi de la manière dont sont préparées, puis adoptées les décisions. Un regard vers les expériences passées démontre que l'Europe a été plus rapide et plus efficace lorsqu'elle a mis en œuvre la méthode communautaire, alors que la nostalgie pour la méthode intergouvernementale a souvent causé des crises internes ou ralenti le processus de décision. Le débat n'est pas clos, d'autant qu'est mise en avant la méthode dite « de l'Union » que la chancelière Merkel a défendue et illustrée lors d'un récent discours au Collège de Bruges. Le moment est donc venu pour moi de rappeler les fondements et les avantages de la méthode communautaire ». L'avenir dira si l'a été entendu.



Euro : retour du débat monnaie unique / monnaie commune

Henri Regnault

Professeur émérite
Université de Pau et des pays de l'Adour

Le seul moyen de préserver l'Euro consiste à le transformer en une monnaie commune

L'Euro est en crise, dit-on. Le moins que l'on puisse dire est que cette crise ne se traduit pas par un effondrement de la parité, car sur le marché des changes l'Euro se porte très bien, trop bien sans doute, mais il finit par ne convenir à personne à l'intérieur de la zone. Et paradoxalement, il semble bien que l'Euro soit actuellement plus désiré par le reste du monde que par les pays européens (sauf que s'il disparaissait, les Européens risqueraient de s'apercevoir d'un manque). Il faut donc s'interroger sur les scénarios possibles d'évolution de l'Euro.

Une monnaie trop bien portante pour une zone hétérogène

Les paramètres de cette monnaie trop bien portante conviennent difficilement à l'ensemble des pays d'une zone très hétérogène. Les pays dont le commerce international fonctionne en compétitivité hors prix (qualité des produits reconnue et quantités vendues peu sensibles au prix) n'ont pas à se plaindre d'une parité élevée qui par ailleurs garantit des importations peu chères, ce qui est vital dans un schéma de division internationale des processus de production où chaque produit exporté contient beaucoup d'intrants importés. Par contre, les pays exportant traditionnellement des produits de gamme moyenne ou inférieure, dont les ventes sont très sensibles au prix, se voient fragilisés par une parité de l'Euro élevée. L'Allemagne est clairement dans la première situation, l'Espagne dans la deuxième, la France dans les deux suivant les branches concernées (les produits de luxe dans la première, beaucoup de produits industriels dans la deuxième).

Avant la mise en place de la monnaie unique, ces différences structurelles de compétitivité pouvaient être gérées par des mouvements de parités monétaires. Le Franc, la Peseta, la Lire se dévaluaient par rapport au Mark. Il n'y a plus aujourd'hui de possibilité de dévaluation monétaire. L'ajustement ne

peut plus se faire que par la réduction des coûts de production dans les pays dont les produits exportés sont très sensibles au prix : on parle alors de la nécessité d'une dévaluation interne, qui passe principalement par une diminution nominale des salaires (c'est-à-dire une diminution du montant versé) alors qu'auparavant une dévaluation monétaire aurait entraîné une diminution du pouvoir d'achat par augmentation des prix des produits importés (baisse de la valeur réelle des salaires, sans diminution de la feuille de paye). De telles dévaluations internes sont à l'œuvre dans l'Europe méditerranéenne, sur fond de taux de chômage très élevés, supérieurs à 20 %, avec un chômage des jeunes qui peut dépasser les 50 %. Mais ces baisses de revenu, liées au chômage ou à la réduction des rémunérations des actifs (et parfois des inactifs si les retraites diminuent aussi), peuvent enclencher de dangereux processus déflationnistes et se traduisent par des défauts de paiement sur les loyers ou les remboursements immobiliers, qui fragilisent d'autres agents économiques, notamment les banques qui se voient confrontées à l'explosion des impayés (12 % actuellement en Espagne sur les prêts immobiliers). La dévaluation interne est donc une arme à manier avec précaution, de par ses risques économiques (déflation incontrôlable) mais aussi sociopolitiques (à trop tirer sur la corde... elle finit par céder !).

Enfin, une monnaie et une politique monétaire uniques impliquent un seul et unique taux d'intérêt directeur de la Banque centrale. Il est clair que ce taux ne peut pas convenir à tous les pays, dans des situations économiques très différentes : les pays les plus en récession ont besoin de taux faibles, pour soutenir l'activité (à condition que les banques prêtent) et encore plus pour limiter la charge de la dette, et c'est le cas actuellement de l'Europe du Sud ; par contre, telle n'est pas la problématique de l'Allemagne, qui s'oppose (sans succès maintenant) à la baisse des taux de la Banque centrale européenne (BCE), soucieuse qu'elle est que les caisses de

retraite de ses citoyens vieillissants puissent placer leurs fonds dans de bonnes conditions de rémunération, sachant que les emprunts d'Etat sont le support principal des placements retraites.

L'Europe a voulu l'Euro et l'a mis en place. Aujourd'hui, devenue consciente des inconvénients de la rigidité du système de monnaie unique, elle est moins enthousiaste et des ajustements sont nécessaires. Par contre, il est peu probable de voir disparaître l'Euro (à moins d'un entêtement suicidaire à vouloir garder le système totalement inchangé). En effet, bien que moins désiré en interne, l'Euro reste souhaité dans le reste du monde : il a pris une place dans un système monétaire international marqué par la contestation de la suprématie du dollar et la montée en puissance du yuan. En attendant la définition d'un nouvel étalon international (type Bancor ou DTS), dont les États-Unis feront tout pour retarder l'avènement pourtant inéluctable, l'Euro permet un système tripolaire, moins conflictuel qu'un bipôle dollar/yuan et d'autant plus nécessaire que l'internationalisation du yuan reste encore limitée même si elle semble avancer à grands pas ces derniers mois.

Quel avenir pour l'Euro ?

Entre une rigidité interne à corriger et son utilité internationale, quel avenir pour l'Euro ? Plusieurs scénarios sont concevables. Je vais ici me limiter à en proposer trois : 1) le *statu quo* et l'échec définitif ; 2) le maintien de la monnaie unique adossée à un fédéralisme fiscal ; 3) l'assouplissement des rigidités par la transformation en monnaie commune.

Le *statu quo* n'est tout simplement pas viable. La solution imaginée à l'origine n'avait de sens que si elle évoluait très rapidement vers le fédéralisme, sans rencontrer entre temps une crise financière mondiale majeure qui vienne révéler l'insoutenabilité de long terme du schéma initialement retenu, qui consistait à mettre la charrue avant les bœufs ! Le meilleur moyen d'enterrer définitivement l'Euro serait de vouloir maintenir le schéma actuel : une monnaie unique sans fédéralisme fiscal. *Errare humanum est, perseverare diabolicum !*

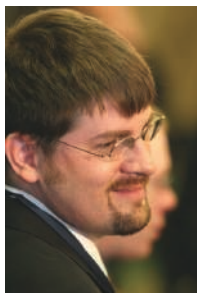
Le maintien de la monnaie unique est théoriquement possible, mais improbable car il supposerait d'instaurer dans des délais très courts un fédéralisme fiscal, à travers lequel (1) les contribuables de l'Europe du Nord paieraient pour ceux de l'Europe du Sud, tout comme Paris, Lyon et Toulouse payent pour le Massif Central et la Corse, ou Milan et Turin payent pour Naples ; (2) les dettes souveraines seraient mutualisées et refinancées par des euro-obligations émises solidairement par l'ensemble des États de la zone Euro ; et (3) la Commission européenne aurait un pouvoir décisionnel sur les budgets des

États, et donc une prééminence sur les Parlements nationaux.

Dans l'état actuel de l'Europe, de ses dirigeants nationaux et de ses opinions publiques, une telle solution est tout bonnement ingérable. Déjà que les Catalans ne veulent pas payer pour les Andalous, alors n'allez pas demander aux Allemands de payer pour les Grecs !

Donc, exit la monnaie unique. Le seul moyen de préserver l'Euro (et son rôle international d'alternative partielle au dollar dans la phase de transition du Système monétaire international) consiste à le faire évoluer, à le débarrasser de ses rigidités internes en le transformant en une monnaie commune. Monnaie commune que chaque Banque centrale nationale déclinerait en une monnaie nationale pouvant valoir plus ou moins d'un Euro (ou exactement un Euro), dans un mécanisme de parités administrées (sans intervention des marchés et donc sans laisser prise à la spéculation internationale), toutes les transactions intra et extra européennes se faisant en Euros (par un système intra européen de change automatique, sans coût de transaction). L'Euro lui-même, souche commune à tous ses clones nationaux, géré par la BCE, garderait une parité externe fixée, comme aujourd'hui, par les marchés. Une fois le principe adopté, se poseraient de nombreux problèmes techniques de définition puis de gestion du système, en aucun cas insurmontables : il y a des tas de gens compétents dans les Ministères des finances et les Banques centrales capables de gérer l'opération, une fois l'impulsion donnée.

Extrait et adapté de LA CRISE N°25, Décembre 2013
[http://www.ieim.uqam.ca/spip.php?page=mot-ceim-chro&id_mot=302&mots\[\]=302](http://www.ieim.uqam.ca/spip.php?page=mot-ceim-chro&id_mot=302&mots[]=302)



L'économie russe est un projet géopolitique communautariste

Yann Breault

Chargé de cours au département de science politique de l'UQAM,
et co-auteur avec Pierre Jolicoeur et Jacques Lévesque de
La Russie et son ex-empire : Reconfiguration géopolitique de l'ancien espace soviétique
(Paris, Presses de Science Po., 2003)

*La Russie continue de se voir
comme l'un des grands pôles
autonomes du système mondial*

À l'été 2013, la Russie s'est momentanément hissée à la 5^e position du classement de la Banque mondiale, surpassant pour la première fois l'Allemagne par la taille de son économie. Cette annonce n'a toutefois pas apaisé les inquiétudes concernant la faiblesse de sa croissance, qui n'aura été que de 1,3 % pour l'année 2013. Bien que la Russie partage un désir commun de multipolarité avec les « pays émergents » du BRICS, la question de sa propre émergence se pose encore. Le retard accumulé est particulièrement marqué en Asie centrale – pourtant considérée comme une « zone d'intérêts privilégiés » – où la Russie se fait désormais déclasser par la Chine comme principal investisseur et partenaire commercial.

Maladroitement évoqué lors du G8 de St-Petersburg en 2006, le fantasme d'une « superpuissance énergétique » demeure néanmoins bien vivant au sein de cet État qui occupe le rang de premier producteur mondial d'hydrocarbures. D'ailleurs, le boom américain dans l'industrie des gaz de schiste n'a pas dramatiquement affecté la puissance du géant Gazprom, dont le volume d'exportation a dépassé en 2013 l'ancien record établi en 2008. Les coups de bâton et les carottes géantes servis à l'Ukraine pour la convaincre de renoncer à son inclusion dans l'espace économique européen illustre bien l'audace avec laquelle la Russie peut utiliser ce secteur stratégique comme levier d'influence.

La primauté du politique sur l'économique

Après la débâcle des années 1990, l'ère Poutine est clairement marquée par un retour de la primauté du politique sur l'économique. La « maniabilité » du cadre législatif et de l'appareil judiciaire confère au président un pouvoir considérable sur les grandes

entreprises et leurs actionnaires. Les engagements pris dans le cadre de l'OMC – que la Russie a finalement rejointe en 2011 – ne semblent avoir été trop contraignants jusqu'ici. Ils n'ont pas empêché le pays de bannir ponctuellement les importations de vin moldave, de chocolat ukrainien ou de lait biélorusse, en faisant fi des normes internationales qu'il est censé respecter en matière de contrôle phytosanitaire.

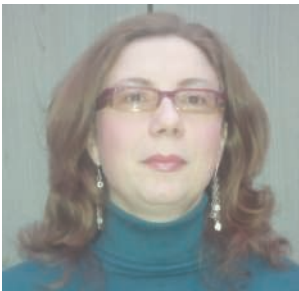
N'attendant plus le bien-être universel promis par la main invisible du marché, la classe dirigeante est visiblement nostalgique de la psyché volontariste de l'ère soviétique. Si l'on se fie à la thèse doctorale de Poutine, le défi consiste à surmonter les problèmes causés par l'imposition des lois du marché à l'économie soviétique. La solution passe d'abord par une prise de contrôle par l'État des entreprises des secteurs stratégiques. Celles-ci doivent ensuite contribuer à mettre en œuvre un plan à long terme visant à créer des conditions favorables au développement social, quitte à sacrifier leur rentabilité immédiate.

Un communautarisme conservateur

On demeure cependant mal éclairé sur la direction générale que doit prendre ce « développement social ». Sur le champ de bataille des grandes idéologies universalistes du 20^e siècle s'est développé un communautarisme conservateur dont les contours apparaissent encore flous. Encouragé par l'État, l'Église orthodoxe occupe une place grandissante dans les médias, dénonçant la « dégénération sodomite de l'Occident », ainsi que la désacralisation de la famille et le recul démographique qu'elle entraîne. S'agit-il d'une stratégie populiste ou d'un véritable repli identitaire eurasianiste ? Les avis sont partagés, mais le régime n'est pas insensible au potentiel subversif de ce discours homophobe sur l'unité de l'Europe. Il espère aussi probablement améliorer son image auprès du monde musulman.

Pour l'heure, il est certain que la réintégration économique d'une partie de l'espace postsoviétique constitue l'une des conditions favorables prioritairement recherchées. L'inclusion future de l'Ukraine dans cette Union douanière dominée par Moscou est la question brûlante. Mais il y en a d'autres, comme le maintien des cours élevés de l'énergie, la cartellisation du secteur de l'extraction des matières premières et, ultimement, le remplacement du dollar comme première monnaie des réserves mondiales.

Quel rôle joueront les exportations d'armes ou de technologies nucléaires dans cette planification stratégique de l'économie russe ? Difficile de prévoir, car la Russie n'est liée à aucun camp à l'échelle planétaire et désire conserver toutes ses options ouvertes. Malgré ses difficultés, l'héritière autoproclamée de la civilisation kiévienne continue de se voir comme l'un des grands pôles autonomes du système mondial. Dans cette optique, l'économie russe est un projet géopolitique communautariste.



L'Ukraine, la pomme de discorde entre les États-Unis, l'Union européenne et la Russie

Madalina Sisu-Vicari

Chercheuse, Département de science politique
Faculté de droit, de sciences politiques et criminologie
Université de Liège

L'Union douanière eurasiatique est une initiative lancée par Moscou pour préserver et renforcer l'influence de la Russie dans son proche voisinage

Les années 2007-2008 ont été pour l'Ukraine une période au cours de laquelle ce pays a connu des fortes tensions politiques internes, des élections législatives anticipées, une situation économique difficile et l'échec de son adhésion à l'OTAN, mais aussi un rapprochement avec l'Union européenne. Néanmoins, à partir de 2008, la Russie profite des tensions politiques internes pour exercer son influence sur le gouvernement ukrainien, influence qu'elle n'hésitera pas à employer pour défendre ses intérêts géostratégiques et géoéconomiques.

Le coup de force de Moscou

C'est en mars 2007 que l'UE et l'Ukraine – dont les rapports de partenariat et de bon voisinage remontent à 1998 – ont entamé les négociations sur un nouvel accord pour une coopération renforcée entre les deux parties, et ce dans le but de mettre définitivement l'Ukraine sur la voie européenne. Un mois après le début des négociations éclate en Ukraine une crise politique qui va changer radicalement le paysage politique et modifier la trajectoire européenne du pays. Le 4 avril 2007, le président Viktor Iouchenko dissout, en effet, la Verkhovna Rada, la chambre unique du Parlement, une décision motivée par le fait que le 23 mars, sept parlementaires avaient quitté le parti du président

Iouschenko et que quatre autres parlementaires avaient fait de même en quittant la formation d'Ioulia Timochenko pour rejoindre la majorité gouvernementale de Viktor Yanoukovitch. L'Ukraine plonge alors dans une grave crise politique durant laquelle manifestent et s'affrontent les partisans et les opposants du président Iouschenko et du premier ministre Yanoukovitch. Les deux partis arrivèrent finalement à un accord et des élections législatives anticipées furent annoncées pour le 30 septembre. Le « Bloc Ioulia Timochenko » arriva en deuxième position mais Timochenko réussit malgré tout à former une majorité parlementaire très fragile, et le 18 décembre 2007, elle est nommée première ministre.

En 2008, les choses se tassent. L'Ukraine adhère alors à l'OMC, les négociations reprennent avec l'UE mais se voit refuser le statut de pays candidat à l'OTAN, et ce malgré un soutien « fort » et explicite du président américain George W. Bush qui ne parvient pas à vaincre l'opposition de la Russie à l'adhésion de l'Ukraine et de la Géorgie à l'OTAN. Moscou avait fortement critiqué cet élargissement, Vladimir Poutine le jugeant « absurde, dommageable et contre-productif ». Moscou va alors trouver des alliés dans le camp européen, notamment la France et l'Allemagne, suivies par l'Italie, la Hongrie et les pays du Benelux qui considèrent que l'adhésion de l'Ukraine et de la Géorgie représente un « affront inutile à l'égard de la Russie ». Rétrospectivement, vu l'évolution des événements, on peut se demander si, avec un gouvernement mieux préparé, fort notamment d'un consensus politique national, et une Russie et des pays européens conciliants, l'Ukraine n'aurait pas été en mesure d'adhérer à l'OTAN, et surtout, si cela n'aurait pas changé considérablement l'échiquier géopolitique de la région ?

Toujours est-il que peu de temps après ces événements, le président Iouschenko va s'attaquer à un symbole historique et politique : la flotte russe de Sébastopol. Le 20 mai 2008, il demande au gouvernement de préparer un projet de loi pour mettre fin, en 2017, à la présence de la flotte russe dans cette ville portuaire de Crimée. Cette décision fut très mal reçue à Moscou : la Russie voyait ses intérêts stratégiques menacés par cette révision unilatérale de l'Accord de 1997 qui lui octroyait l'utilisation du port pour sa flotte militaire pendant 20 ans en retour d'une somme d'argent. Des négociations très musclées s'en suivirent et au début de l'année 2010, Dimitri Medvedev et le nouveau président ukrainien Viktor Ianoukovitch signaient un accord permettant à Moscou de proroger sa présence militaire à Sébastopol jusqu'en 2047. En échange, Kiev se voyait accorder une diminution de 30 % pendant 10 ans du prix du gaz qu'elle importe de Russie. Si certains observateurs ont considéré cet accord politique-

ment « banal », d'autres ont immédiatement souligné qu'il aurait des conséquences géopolitiques importantes, Moscou disposant désormais d'un puissant instrument de pression politique.

L'Ukraine dans la tourmente

C'est lors du sommet bilatéral tenu à Paris en septembre 2008 que l'UE et l'Ukraine entreprennent la négociation d'un accord d'association destiné à jeter les fondations d'une association politique. Ces négociations s'ajoutent à celles alors en cours depuis quelques mois sur un accord de libre-échange visant l'ouverture mutuelle des marchés européen et ukrainien. Au même moment, le président Iouschenko et la première ministre Timochenko affichent des positions irréconciliables nuisant ainsi à la réalisation des objectifs du gouvernement en matière de politique étrangère. Finalement, en octobre, le divorce politique de ces deux symboles de la Révolution orange est prononcé et l'Ukraine échappe de justesse à des élections anticipées. Viktor Iouschenko reproche entre autres à Ioulia Timochenko le fait que, pendant la guerre russo-géorgienne, elle avait manifesté une attitude ambiguë, évitant de critiquer ouvertement la Russie.

Malgré les turbulences de la politique interne, l'économie se portait encore bien, avec une croissance annuelle d'environ 7 % grâce aux exportations de l'industrie métallurgique, lourde et chimique et à l'approvisionnement en gaz naturel bon marché en provenance de la Russie. L'Ukraine fait son entrée à l'OMC en 2008 mais la même année, la crise mondiale frappe de plein fouet le pays qui voit ses exportations industrielles et ses recettes chuter brutalement. L'économie est alors en sérieuse difficulté et Kiev demande l'intervention du FMI pour affronter ses problèmes, dont une dette extérieure à court terme élevée, un système bancaire fragilisé par les retraits massifs de capitaux et une inflation galopante. Le FMI approuve une facilité de crédit de 16,4 milliards de dollars, mais le gouvernement doit prendre en retour plusieurs mesures d'austérité. Au même moment les tensions entre Gazprom et l'Ukraine s'intensifient malgré une tentative quelques semaines auparavant, de normaliser les relations gazières entre les deux pays. Des accusations de « vol » de gaz de la part de Russie à l'égard de l'Ukraine amènent Gazprom à couper complètement le 7 janvier 2009 ses livraisons vers le marché ukrainien et par le fait même vers le marché européen (afin de contourner l'Ukraine, la Russie se lancera quelque temps plus tard dans la construction de deux gazoducs pour fournir directement l'Europe). Pendant deux semaines, l'UE est ainsi prise en otage et connaîtra une crise sans précédent par sa nature et son ampleur : « la crise du gaz russe ».

La crise prend fin par un accord signé le 19 janvier

entre les premiers ministres Ioulia Timochenko et Vladimir Poutine, suivi d'un contrat entre Gazprom et Naftogaz qui, entre autres, fixe le prix du gaz russe importé par l'Ukraine à un prix de base de 450 dollars pour mille mètres cubes, indexé tous les quatre mois sur le prix du pétrole et du gazole. La première conséquence de cet accord, c'est que le prix des importations de gaz s'envole, malgré le rabais de 30 % accordé en vertu de l'accord « gaz contre la flotte russe ». Alors que l'Ukraine payait en 2005 un prix de 50 dollars pour mille mètres cubes, elle payera désormais pour les années à venir un prix d'environ 400 dollars pour un volume identique. La seconde conséquence, c'est que cette augmentation prend de plein fouet l'économie ukrainienne, l'une des plus fortes consommatrices d'énergie dans le monde. C'est en raison de cet accord signé en janvier 2009 que Ioulia Timochenko sera accusée d'abus du pouvoir, jugée, condamnée et placée en détention en août 2011.

L'Union européenne ou l'Union douanière eurasiatique ?

En mai 2009, l'Ukraine rejoint le Partenariat oriental, une initiative lancée par l'UE et qui concerne six pays de son flanc Est : l'Arménie, l'Azerbaïdjan, la Biélorussie, la Géorgie, la Moldavie et l'Ukraine. L'accord d'association et l'accord de libre-échange UE-Ukraine seront désormais négociés dans le cadre de ce partenariat et les négociations seront poursuivies sous le futur mandat de Viktor Yanoukovitch, qui gagne les élections contre sa rivale, Ioulia Timochenko et est élu président en février 2010. Au tout début de son mandat, Viktor Yanoukovitch semble renouer avec la « politique multivectorielle » initié par l'ancien président Léonid Kouchma, affirmant sa volonté « d'établir des partenariats stables et solides avec l'Union européenne, la Russie et les États-Unis d'Amérique ». L'intégration à l'OTAN n'est, par contre, plus à l'ordre du jour : le parlement ukrainien adopte, le 1^{er} juillet 2010, une loi sur les fondements de la politique intérieure et extérieure du pays qui stipule que l'Ukraine n'a pas vocation à faire partie de l'OTAN.

L'établissement du Partenariat oriental inquiète Moscou, qui va alors tenter d'attirer l'Ukraine vers l'Union douanière eurasiatique, formée le 6 octobre 2007 par la Russie, la Biélorussie et le Kazakhstan. C'est dans le cadre de cette union douanière que se met en place, le 1^{er} janvier 2012, un « Espace économique commun », avec l'objectif de créer à partir du 1^{er} janvier 2015, l'Union économique eurasiatique. L'Union douanière eurasiatique est une initiative qui a été lancée par Moscou à des fins géostratégiques, notamment pour préserver et renforcer l'influence de la Russie dans son « proche voisinage ». Et dans ce contexte, l'Ukraine est une pièce cen-

trale. La Russie va dès lors mettre de l'avant les bénéfices économiques que pourrait tirer l'Ukraine de son statut de membre de cette union douanière et, dans la même veine, souligner l'impact négatif d'un l'accord de libre-échange avec l'UE, surtout sur sa balance commerciale et en termes de coûts de convergence.

Malgré tous les efforts de Moscou pour intégrer économiquement l'Ukraine, Kiev n'a jamais cessé depuis lors de réaffirmer, du moins au niveau des déclarations publiques, sa volonté de continuer les négociations en vue d'en arriver à un accord d'association et à un accord de libre-échange avec l'UE. Ces deux accords devaient d'ailleurs être signés lors du sommet du Partenariat oriental à Vilnius les 28 et 29 novembre 2013, mais, une semaine avant le sommet, la diplomatie européenne et les chefs d'État et de gouvernement de l'UE furent pris par surprise par l'annonce du premier ministre ukrainien à l'effet que son gouvernement suspendait les travaux qui devaient conduire à leur signature.

Une crise difficile à dénouer

Pourquoi une telle décision ? Au delà des pressions russes, dénoncées par les dirigeants européens, Kiev a affirmé que cette décision relevait d'elle seule, en raison d'une situation économique très difficile : récession, dette publique et déficit budgétaire élevés, réserves de change couvrant seulement 2 à 3 mois de commerce, etc. En échange de cette renonciation, Moscou n'en a pas moins annoncé une réduction du prix du gaz russe de 400 dollars à 268,5 dollars pour mille mètres cubes et l'achat d'obligations souveraines ukrainiennes pour une valeur de 15 milliards de dollars. La baisse du prix du gaz et surtout le crédit accordé visaient certainement à donner une bouffée d'oxygène à Viktor Yanoukovitch en vue des élections présidentielles de 2015.

Viktor Yanoukovitch ne renonça pas à tenir malgré tout un discours pro-intégration européenne après la suspension des négociations avec l'UE, dans ses déclarations publiques du moins. Les sondages menés à l'automne 2013 montrent d'ailleurs que la majorité de la population est en faveur de l'UE. Ce qu'il n'avait pas envisagé, c'était le degré d'exaspération de la population et la situation très grave dans laquelle se trouve le pays après deux mois de protestation contre lui. La crise politique interne a conduit à la démission du gouvernement, entraîné une radicalisation de la société et provoqué de vives tensions avec l'UE et les États-Unis, qui ont critiqué sévèrement les interventions brutales des forces de l'ordre contre les manifestants. La crise ukrainienne est encore loin de sa fin et dans tous les cas, son dénouement sera long, difficile, et deman-

dera un dialogue et des concessions réciproques, tant de la part de l'UE que de la part de la Russie.

Références : Steven Erlanger et Steven Lee Myers, « NATO Allies Oppose Bush on Georgia and Ukraine », *The New York Times*, 3 avril 2008 ; James Sherr, « The Mortgaging of Ukraine's Independence », Briefing Paper, Chatham House, août 2010 ; Simon Pirani, Jonathan Stern et Katja Yafimava, « The Russo-Ukrainian gas dispute of January 2009: a comprehensive assessment », Oxford Institute for Energy Studies, février 2009 ; Rilka Dragneva et Katarzyna Wolczuk, « Russia, the Eurasian Customs Union and the EU: Cooperation, Stagnation or Rivalry? », Briefing Paper, Chatham House, août 2012



Les enjeux stratégiques de l'Union européenne et de la Turquie dans les Balkans occidentaux

Liridon Lika

Chercheur, Université de Liège

La Turquie n'est pas en mesure à l'heure actuelle d'offrir aux Balkans occidentaux une alternative plus séduisante que celle de l'UE

Les Balkans occidentaux, une notion créée par les institutions de l'Union européenne (UE) à la fin des années 1990, regroupent les pays comme l'Albanie, la Bosnie-Herzégovine, la Croatie (membre de l'UE depuis le 1er juillet 2013), le Kosovo, la Macédoine, le Monténégro et la Serbie. Cette région hétérogène présente des enjeux stratégiques importants tant pour Bruxelles que pour Ankara.

Une région stratégique

Dans le but de renforcer son rôle d'acteur international dans la pacification de son environnement proche, l'UE s'est, en effet, engagée à promouvoir sa politique d'élargissement vers les pays des Balkans occidentaux selon un processus méritocratique, en vigueur depuis le Conseil européen de Thessalonique de 2003. Outre les intérêts économiques, la sécurité intérieure était incontestablement l'une des principales raisons qui a poussé l'UE à s'élargir vers cette région. La sécurité intérieure constitue également la motivation des États des Balkans occidentaux à vouloir adhérer à l'UE dans la mesure où celle-ci est perçue comme la seule alternative plausible pour une paix durable. Afin de préparer l'intégration progressive de ces pays, Bruxelles a mis en place un processus de stabilisation et d'association (PSA). L'objectif est double : il s'agit

dans un premier temps de stabiliser (réconcilier) la région, pour, dans un deuxième temps, permettre à ces pays d'adhérer à la famille européenne. La crise économique et financière de 2007-2008 a toutefois créé, du moins temporairement, un vide politique et sécuritaire dans la région dont a su tirer profit la Turquie, fort du développement économique soutenu que le pays connaît depuis 2002.

Tout comme les autres puissances émergentes, la Turquie déploie des efforts pour conforter sa présence sur la scène internationale grâce à une politique pro-active et multidimensionnelle. En s'appuyant sur l'héritage ottoman des Balkans occidentaux, elle tente de se rapprocher plus particulièrement des pays avec une forte présence musulmane comme l'Albanie, la Bosnie-Herzégovine, le Kosovo et la Macédoine. La présence d'une importante minorité turque présente une raison supplémentaire pour Ankara de s'intéresser davantage à cette partie des Balkans. La présence d'ambassades dans tous les États des Balkans, ainsi que les visites fréquentes des hauts fonctionnaires d'État confirment l'engagement de la Turquie et l'influence sous tous azimuts qu'elle souhaite y exercer. Nous retrouvons aussi en Turquie une importante diaspora balkanique qui occupe des fonctions clés au sein des institutions gouvernementales et contribue indéniablement au rapprochement d'Ankara

avec leurs pays d'origine. Grâce à des investissements dans les secteurs stratégiques de l'économie, les entreprises turques sont maintenant en mesure de concurrencer avec succès celles de l'UE. Sur le plan culturel, les séries télévisées turques, émises principalement aux heures de grande écoute, ont déjà conquis les chaînes de télévision balkaniques et rencontrent un grand succès. Ajoutons pour finir que l'Agence turque de coopération et développement international (TIKA) finance de nombreux projets de reconstruction de sites emblématiques de l'héritage ottoman.

Quand Ankara défie Bruxelles

Aux dires des responsables politiques, la politique d'Ankara reste officiellement orientée vers Bruxelles. L'intérêt que la Turquie porte pour les Balkans occidentaux s'inscrirait ainsi dans une perspective de coopération avec les pays de la région dans le but ultime de joindre ensemble l'UE. En revanche, pour la plupart des chercheurs, c'est en réaction aux tergiversations d'adhésion à l'UE que la Turquie a choisi de défier Bruxelles par sa présence de plus en plus assidue dans les Balkans. Le gouvernement turc tenterait plutôt de diversifier ses partenaires politiques et commerciaux à travers le monde, y compris les pays des Balkans occidentaux, adoptant ainsi une politique à tendance autonome sur la scène internationale.

La Turquie rencontre toutefois certaines difficultés à s'implanter dans une région où les populations gardent toujours en mémoire l'occupation de l'époque ottomane. Dans ce contexte, sa présence est plutôt perçue comme une volonté hégémonique à connotation néo-ottomane. Contrairement à Bruxelles, Ankara n'est toujours pas parvenu à influencer l'orientation de la politique étrangère des pays balkaniques. L'UE, malgré la crise économique des dernières années, reste toujours très active dans son voisinage immédiat. C'est aussi dans l'objectif de les rapprocher des standards européens et de les faire avancer dans le chemin de l'intégration européenne, qu'elle leur a accordé sous diverses formes entre 2009 et 2013 plus de 13 milliards d'euros par le truchement du Cadre pour l'investissement dans les Balkans occidentaux (CIBO). À l'heure actuelle, la Turquie n'est pas en mesure d'offrir aux Balkans occidentaux une alternative plus séduisante que celle de l'UE.



L'Europe, et le basculement vers l'Asie d'une économie mondiale sous menace environnementale

Pascal Petit

Directeur de recherche CNRS émérite,
CEPN (Centre d'économie de Paris Nord)

L'influence grandissante de l'Asie et de la Chine passe par une coopération plus étroite avec les régions développées de l'Amérique du Nord et de l'Europe

Le transfert d'activités économiques vers l'Asie est une donnée de fait, inscrite dans des différentiels de croissance durables, même si le ralentissement de l'économie mondiale induit par la stagnation économique des pays développés se prolonge, réduisant l'ampleur que ce déplacement d'activités avait acquis au tournant des années 2000.

L'arithmétique des différentiels de croissance aboutit à des résultats indiscutables en termes d'évolution relative des PIB. Celui de la Chine a dépassé en 2012 celui des pays de la zone Euro. En 2025, le poids de la Chine et de l'Inde réunis devrait, selon l'OCDE, dépasser celui du G7. En déduire que l'Asie sera la puissance hégémonique du 21^e siècle, c'est aller un peu vite en besogne. Il est en premier lieu bien évident que l'Asie, même réduite à la Chine et l'Inde, est loin d'être un bloc assez homogène pour développer les coordinations requises pour imposer un certain ordre mondial. Mais à l'évidence, ces pays, et en tout premier lieu la Chine, deviennent incontournables en matière de gouvernance mondiale.

Une des premières réactions lors de l'éclatement de la crise financière globale de 2008 a d'ailleurs été de reconnaître cette montée en puissance de l'Asie dans les grandes institutions internationales, comme dans les instances de concertation entre grandes puissances. Mais l'on ne peut sans autre considération simplement extrapoler ces ajustements, même si le poids de la Chine dans l'économie mondiale doublera quasiment entre 2011 et 2060 (passant de 17 % à 28 %) pendant que celui des États-Unis sera réduit d'un tiers (de 23 % à 16 %) et celui de la zone euro de la moitié (de 17 % à 9 %). Ces estimations sont sujettes à débats, mais il n'en demeure pas moins que leur ordre de grandeur pose effectivement la question de leur impact sur la gouvernance mondiale.

Le défi climatique

Pour éviter les réponses qui concluent trop mécaniquement à la domination de l'Asie, il faut s'interroger sur les défis du monde à venir et sur la façon dont les différentes parties du monde vont s'y trouver confrontées. Ces derniers sont nombreux. Le premier qui s'impose est le défi climatique qui, par son ampleur, suffit à repositionner le débat. Mais disons le d'emblée, plus largement, la gouvernance mondiale à venir devra répondre à nombre de dérèglements induits dans tout notre environnement par les activités humaines. Notre entrée dans l'ère de l'anthropocène présente des défis considérables. Le plus connu est certes celui du dérèglement climatique qui, selon le Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat (GIECC), requiert que nous réduisions de 80 % nos émissions de gaz à effets de serre d'ici à 2050, sous peine de subir une succession de catastrophes atmosphériques dévastatrices. Pour éviter cela et compte tenu de l'inertie politique face aux phénomènes en cause, des mesures drastiques doivent être prises dès 2030. D'autres menaces se profilent également à l'horizon. Martin Rees, ancien président de la Société britannique pour l'avancement des sciences a d'ailleurs dressé un tableau éloquent de tous ces risques dans son ouvrage *Our final century* (2003). On peut penser aux effets sur la santé de l'accumulation des polluants chimiques dans l'environnement, aux accidents de nature biotechnologique ou encore à des pandémies bactériologiques.

Réduire la vulnérabilité de nos sociétés face à ces menaces multiformes deviendra l'impératif de tout système de gouvernance tant au niveau national que mondial. La Chine va-t-elle contribuer assez rapidement à la mise en place d'un système de gouvernance mondiale à la hauteur de ces enjeux, au moins pour offrir une certaine légitimité à l'hégémonie que pourrait lui conférer sa puissance ?

On peut en douter. Les niveaux de vie et d'éducation en Chine ne se rapprocheront de ceux des pays européens qu'aux environs de 2050, horizon où certainement des fortes mesures de réorganisation de nos activités de production, de consommation et d'échanges auront été prises. Certes la fréquence accrue des dérèglements et autres catastrophes climatiques au cours des deux prochaines décennies fera prendre conscience plus intensément des menaces qui pèsent sur le monde, mais la volonté de rattraper le niveau de vie des pays riches restera toujours forte même si ce dernier ne progresse guère.

L'Europe et la gouvernance globale

Dans ce contexte, l'influence grandissante de l'Asie et de la Chine ainsi que leur capacité à orienter la gouvernance mondiale passent par une coopération plus étroite avec les régions développées de l'Amérique du Nord et de l'Europe. Par contre, le relatif isolationnisme des États-Unis en matière d'environnement – un pays n'assume nullement son leadership pour répondre aux défis précités – renvoie vers l'Europe certaines responsabilités dans la recherche active de modes de développement soutenable. Le protocole de Kyoto comme les positions défendues par l'Europe dans les conférences internationales sur la dégradation du climat organisées par les Nations unies vont bien dans ce sens. Mais cette possibilité de coopération entre l'Europe et l'Asie en faveur de politiques fortes, à la hauteur des enjeux globaux en matière d'environnement, se trouve pour l'heure fortement hypothéquée par la crise que traverse l'Union européenne. Cette crise est profonde et sa nature structurelle a été dévoilée par les avatars de la crise financière globale de 2008 qui mit à mal les finances publiques de certains pays membres et fit apparaître les limites des mécanismes communautaires de solidarité.

La question de cette coopération autour d'une gouvernance mondiale qui puisse imposer des règles d'un développement soutenable à l'échelle planétaire, vaut d'autant plus d'être posée que c'est précisément autour de la mise en place de telles règles que l'Europe peut refonder un projet communautaire largement perdu par son immersion progressive dans une globalisation libérale. Cette reconstruction peut sembler illusoire dans cette période de grande division. Elle l'est moins si l'on voit ces politiques de développement soutenable comme des objectifs de moyen terme vers lesquels les pays membres de l'UE peuvent progresser, éventuellement à des rythmes différents. L'Europe peut sortir de certaines contradictions en mettant en place, comme le souligne le projet EU FP7 Augur, des politiques à plusieurs vitesses avec des obligations de solidarité explicites. Dans cette perspective de renaissance d'un projet européen, les questions

d'environnement planétaire sont sans doute les seules à pouvoir jouer un rôle déterminant. La face du monde n'en sera pas immédiatement changée – le poids de l'Europe devenant deux fois moindre que celui de la Chine – mais la contribution de l'UE à la mise en place d'une gouvernance mondiale beaucoup plus soucieuse de l'environnement planétaire peut être décisive.

Références : l'OCDE (note 15 de Novembre 2012 du département économique) ; Projet EU FP7 Augur : www.augurproject.eu.



Quelle stratégie canadienne en Asie ?

Joseph H. Chung

*Professeur associé, Sciences économiques, UQAM
Chercheur au CEIM. Ancien directeur du Laboratoire de recherches
en sciences immobilières de l'UQAM.
Ancien membre du Conseil présidentiel d'unification de la Corée.
Ancien président de la communauté coréenne de Montréal*

*Il est primordial de développer
une meilleure connaissance
des Asiatiques*

Depuis quelques années, l'intérêt du Canada pour l'économie est-asiatique s'est intensifié. Comment expliquer ceci ? La réponse est très simple : même si, à l'évidence, le Canada, a profité de l'ALÉNA, il en n'est pas complètement satisfait. Bien sûr, l'ALÉNA a apporté de nombreux avantages pour le Canada. Il lui a, entre autres, permis d'augmenter ses exportations vers les États-Unis et le Mexique, d'accroître son PIB, de créer de nouveaux emplois, d'attirer des investissements étrangers et, enfin, d'améliorer le niveau de vie de la population canadienne. Au fur et à mesure que les barrières tarifaires et non-tarifaires furent éliminées, le taux d'accroissement des bénéfices économiques a nettement ralenti. De plus, l'intégration trilatérale des marchés des biens et services et du travail est devenue plus difficile. Ajoutons aussi que le protectionnisme américain pénalise les fermiers canadiens et que la politique antiterroriste de Washington impose aux exportateurs canadiens des coûts de transaction additionnels. Dans une telle situation, il est évident que le Canada cherche d'autres partenaires commerciaux.

Un choix logique

Le Canada a arrêté son choix sur l'Asie de l'Est, et la Chine en particulier. C'est un choix qui apparaît tout à fait logique et qui se justifie comme suit.

D'abord, l'Asie a été moins affectée par la crise économique de 2008. Dans les pays développés, le taux de croissance du PIB est au ralenti, alors qu'il demeure à des niveaux élevés en Asie. La baisse des exportations des biens et services y fut aussi moins marquée et les pays de la région ont surmonté plus facilement la crise. Ainsi, en 2011, le PIB (PPA) n'a augmenté que de 1,5 % aux États-Unis et au sein de l'Union européenne, contre un accroissement de 6,5 % en Asie. Ceci s'explique, en partie, par le fait que le secteur financier asiatique est moins intégré à la finance mondiale. Mais la raison primordiale est

l'intégration économique régionale qui favorise le commerce intra-régional. Par exemple, en 2010, 47% du commerce asiatique des biens de capital était d'origine intra-régionale, contre 16 % pour l'Union européenne et 18 % pour les États-Unis.

En deuxième lieu, il faut reconnaître que l'Asie de l'Est offre au Canada des opportunités exceptionnelles de commerce et d'investissement à long terme. En Asie, la classe moyenne est formée de plusieurs centaines de millions de ménages ayant un pouvoir d'achat élevé, ainsi qu'un potentiel énorme d'investissements en infrastructures urbaines et industrielles, ce dont peuvent profiter les entreprises et les investisseurs canadiens.

Pour développer ce potentiel, il faudrait cependant que le Canada signe des accords de libre-échange (ALE) avec des pays de l'Asie de l'Est. Ces accords permettraient d'accroître les exportations et, pour les entreprises, de s'intégrer aux chaînes de production de la région, ce qui créerait en retour un mouvement d'entraînement faisant augmenter davantage les exportations de biens et services. De plus, il est également possible qu'en raison de ces ALE, le Canada puisse accroître le niveau de transformation des matières premières et exporter des pièces et des biens intermédiaires d'une plus grande valeur ajoutée.

Avoir une stratégie efficace

Il n'y a pas de doute que l'Asie de l'Est est un bon choix, mais pour développer une stratégie commerciale efficace, il faut respecter certaines étapes. En tout premier lieu, il est primordial de développer une meilleure connaissance des Asiatiques. Ensuite, il faut s'impliquer davantage dans la région, notamment en prenant part au processus de création d'une communauté économique de l'Asie de l'Est. En même temps, l'approche du Canada devrait être d'une plus grande envergure : il ne faut pas se

contenter de gains immédiats, à court terme, mais penser à des gains permanents à long terme. Il faut que le Canada accélère son intégration à la dynamique régionale du développement économique, notamment avec la création de chaînes de production de biens, répondant à des besoins spécifiques ou diversifiés.

La stratégie canadienne nécessite une approche globale dans laquelle il faut visualiser différents rôles pour les différents intervenants. En plus du rôle stratégique du gouvernement fédéral, les provinces, les municipalités, le monde académique, les syndicats et les Canadiens d'origine asiatique ont tous un rôle particulier à jouer. Le gouvernement fédéral devrait envisager sa participation aux nombreuses activités des organismes multilatéraux de la région tels que l'ASEAN+3, le Sommet de l'Asie et le *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP), comme il le fait présentement au sein du Forum régional de l'ASEAN. Les provinces et les villes pourraient développer des schèmes élargis de coopération avec leurs homologues asiatiques. Les syndicats pourraient promouvoir leurs expertises auprès des travailleurs asiatiques. Les universitaires devraient multiplier la coopération académique et scientifique avec leurs vis-à-vis de l'Asie de l'Est. D'ailleurs, il y a lieu d'envisager la création de centres de recherche consacrés aux échanges socio-économiques entre le Canada et l'Asie de l'Est. Enfin, les néo-Canadiens d'origine asiatique peuvent faciliter la création de liens d'amitié et d'affaires Canada-Asie.

La Corée, partenaire privilégié ?

La Corée devrait aussi être un élément très important de la stratégie canadienne. Le Canada en est conscient ; il négocie d'ailleurs un accord de libre-échange (ALE) avec ce pays. La Corée est l'économie la plus ouverte de l'Asie comme en témoigne sa participation à 28 ALE (signés ou en négociation). La Corée accorde actuellement une grande importance à la négociation d'un ALE avec la Chine, car peu d'économies ont une industrie aussi étroitement intégrée aux chaînes de production chinoises. Si ces négociations aboutissent, les produits canadiens pourront pénétrer le marché chinois, à condition bien entendu, que « les règles d'origine » soient respectées. Le leadership remarquable de la Corée au sein des différentes institutions régionales comme l'ASEAN+3 peut faciliter la participation du Canada à ces dites institutions.

Ajoutons que la Corée est en mesure de faciliter l'adaptation des Canadiens et de les aider à mieux comprendre les Asiatiques. Il n'est pas facile pour un Canadien de comprendre le comportement d'un Asiatique lors d'une transaction d'affaires. Par exemple, pour un Canadien, un contrat écrit détermine les obligations et les droits des personnes impli-

quées ; on s'attend à ce qu'un Asiatique agisse selon le contenu du contrat. Pour un Asiatique, le plus important, c'est la confiance mutuelle ; ce qui compte c'est le résultat du contrat et non le contrat comme tel. Il est donc important de comprendre comment des liens de confiance peuvent se tisser avant d'effectuer des transactions d'affaires.

Enfin, un autre avantage à considérer : la Corée est le seul pays d'Asie où il existe une certaine harmonie entre le système de valeurs asiatiques d'inspiration daoïste, bouddhiste et confucianiste et le système de valeurs de l'Occident fondé sur le Christianisme. Les Coréens sont familiers avec les deux systèmes de valeurs ; ils sont en mesure d'initier relativement plus facilement les Canadiens à la culture asiatique et de les aider à mieux réussir en affaires.



L'Asie orientale en mutation

Françoise Nicolas

Directeur, Centre Asie,
Institut Français des Relations Internationales (Ifri),
maître de conférences associée,
Université Paris-Est, Marne-la-Vallée.

L'Asie orientale reste très ouverte sur le reste du monde, et de ce fait, vulnérable aux aléas de la conjoncture mondiale

Le faux départ de la crise financière asiatique de 1997-98

Pour diverses raisons, la crise financière de 1997-98 a marqué un tournant pour l'ensemble de la région d'Asie orientale. En effet, en mettant en évidence la force des interdépendances existant au sein de la région mais aussi certaines faiblesses résultant d'une intégration vraisemblablement trop rapide à la mondialisation financière alors que les systèmes financiers nationaux étaient insuffisamment préparés, la crise a incité les pays à se lancer dans un vaste effort de coopération à l'échelle régionale, ce qui n'avait jamais été le cas jusque-là. Compte tenu de la nature de la crise, la coopération se concentrera tout naturellement sur la sphère financière, notamment à travers la création de l'Initiative de Chiang Mai (ICM), qui est un mécanisme d'assistance financière adossé à des accords de swap.

L'effort d'intégration est resté néanmoins incomplet. Tout d'abord, la coopération restera confinée à la finance et les évolutions récentes en montreront les limites puisque le mécanisme d'assistance demeurera inutilisé. En outre, les accords commerciaux préférentiels signés par les pays d'Asie orientale à compter du début des années 2000 ne sauraient être interprétés comme les signes d'une volonté d'intégration régionale institutionnalisée : en général bilatéraux, ces accords concernent dans la majorité des cas des partenaires non asiatiques. Dans le domaine commercial, la région d'Asie orientale demeurerait donc une exception où intégration économique *de facto* et intégration institutionnelle n'allaient pas de pair.

La crise financière globale de 2008-09, révélatrice des forces et faiblesses de l'Asie

Le recentrage de l'économie mondiale vers l'Asie orientale semble désormais un fait acquis. Depuis près de deux décennies maintenant, la Chine s'est imposée comme une puissance économique de premier plan et les difficultés économiques américaines nées de la crise financière de 2008-09 n'ont fait qu'accroître le caractère spectaculaire des performances asiatiques et pousser la Chine à affirmer sa puissance économique de manière de plus en plus assumée. Les autres pays d'Asie ont clairement tiré parti de la forte croissance chinoise, soit du fait de leur statut de fournisseurs de matières premières, soit en raison de leur intégration à des réseaux régionaux de production particulièrement bien structurés autour de la Chine. En raison du phénomène dit de fragmentation de la production, les liens entre les économies asiatiques sont aujourd'hui beaucoup plus étroits que dans les années 1980, période à laquelle les échanges régionaux s'articulaient essentiellement autour du Japon.

L'étroitesse de ces liens intra-régionaux peut toutefois présenter certains effets pervers, les chocs encaissés par un pays pouvant se propager très rapidement au reste de la région à travers les réseaux régionaux de production. Ainsi la crise de 2008-09 a démontré que les tenants de la thèse du découplage s'étaient trompés, et que l'Asie orientale restait très ouverte sur le reste du monde, et de ce fait, vulnérable aux aléas de la conjoncture mondiale.

Une nouvelle stratégie économique au succès incertain

La prise de conscience de cette double réalité a renforcé la conviction des responsables de la région de la nécessité de s'appuyer plus résolument sur leurs propres forces et de réduire leur dépendance à l'égard des marchés occidentaux (notamment américain) mais aussi des opportunités d'investissement qui y sont offertes. Maintenir l'épargne asiatique dans la région et la consacrer à des projets locaux est désormais devenu un objectif prioritaire. De la même manière, tous les efforts sont faits pour encourager le développement du marché chinois, et au-delà, asiatique. La réorientation des politiques économiques pour atteindre ces objectifs est aujourd'hui parfaitement claire. L'expansion des marchés de consommation en Asie orientale et la montée en gamme de la production chinoise devraient déboucher sur un changement assez profond de la nature des interdépendances dans la région, marqué par une réduction de l'intégration verticale.

Parallèlement, les efforts de coopération régionale ont repris au lendemain de la crise financière globale, avec la multilatéralisation de l'ICM, qui a permis un accroissement tant de la force de frappe du dispositif d'assistance financière que de son efficacité, mais aussi le lancement d'un vaste projet d'intégration dit Partenariat économique régional élargi (*Regional Comprehensive Economic Partnership* – RCEP), qui regroupe les dix économies de l'ASEAN et leurs six principaux partenaires dans la région (Chine, Corée du Sud, Japon, Australie, Nouvelle-Zélande et Inde). Ce projet lancé à l'initiative de l'ASEAN a été rapidement appuyé par la Chine, qui y voit sans nul doute un moyen d'imprimer sa marque sur la région.

Si le glissement de l'Asie orientale du statut d'atelier du monde à celui de marché ne fait plus guère de doute aujourd'hui, l'avenir institutionnel de l'Asie est loin d'être scellé. Il n'est pas sûr en effet que les efforts d'intégration régionale évoqués plus haut puissent aboutir face au projet concurrent de Partenariat transpacifique (TPP) soutenu par les États-Unis et auquel participent plusieurs des économies d'Asie, comme Singapour, Brunei, la Malaisie, le Vietnam, le Japon, mais aussi l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Comme le montre ce projet, l'influence des États-Unis n'est pas près de disparaître dans la région et la probabilité est en réalité assez élevée que l'avenir de la région dépende encore longtemps du grand partenaire américain.



Les stratégies d'intégration régionales de la Chine et de Taiwan

Ting-Sheng Lin

Département de science politique,
Directeur de l'Observatoire de l'Asie de l'Est

Le gouvernement de Pékin considère comme inévitable la participation de la Chine au Partenariat transpacifique

L'intégration régionale de la Chine s'est trouvée accélérée par la crise financière de 1997. Depuis, la Chine occupe un rôle de dirigeant actif dans le régionalisme asiatique, et son activisme a changé l'attitude jusque-là hésitante du Japon et de la Corée du Sud.

L'activisme régional de la Chine

En décembre 1997, alors que l'ensemble de l'Asie demeurait encore coincé dans la crise financière, les chefs d'État de la Chine, du Japon et de la Corée du Sud se sont réunis à Kuala Lumpur avec leurs homologues de l'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN). Cette réunion, à l'initiative de la Chine, a débouché sur un nouveau cadre de coopération régionale : l'ASEAN+3 (Chine, Japon et Corée du Sud). Par la suite, ces trois pays proposèrent, en 2003, un plan d'intégration régionale de l'Asie du Nord-Est, la Zone de libre-échange Chine-Japon-Corée du Sud (CJK FTA), dont l'objectif était de promouvoir la libéralisation des échanges commerciaux entre les trois plus grandes économies asiatiques. L'une des leçons que le gouvernement chinois a tiré de la crise financière était que la stabilité économique et l'approfondissement de la coopération régionale sont indispensables pour maintenir une croissance soutenable de l'économie chinoise et sur laquelle se base la légitimité du Parti communiste depuis la réforme de 1979.

Plus récemment, la crise financière mondiale de 2007-2008 a fait sombrer les États-Unis et l'Europe dans la récession. Afin d'atténuer l'impact d'une forte diminution de la demande en provenance de ces deux marchés la Chine a injecté une grande quantité de liquidités dans son marché intérieur dans le but d'une part de stimuler la demande, mais aussi pour chercher à renforcer la coopération régionale. Mentionnons entre autres : l'entrée en vigueur de la zone de libre-échange entre l'ASEAN et la Chine (CAFTA) en 2010 ; la signature, égale-

ment en 2010, de l'Accord-cadre sur la coopération économique entre la Chine et Taiwan (ECFA) ; l'intensification des négociations en vue d'une intégration régionale de grande envergure dans le cadre de l'ASEAN+6 (RCEP : *Regional Comprehensive Economic Partnership*) ; le début des négociations en 2013 en vue d'un accord de libre-échange trilatéral entre la Chine, le Japon et la Corée du Sud (CJK FTA) malgré les disputes territoriales non résolues entre ces trois pays voisins. Il n'en demeure pas moins que, malgré l'activisme de la Chine, plusieurs entraves empêchent une intégration régionale en Asie « à la chinoise ».

La Chine et le TPP

La participation du Japon aux négociations du Partenariat transpacifique (TPP) constitue l'un des plus grands défis pour Pékin. Dès 2009, l'engagement de l'administration Obama à vouloir élargir le TPP a été considéré par les autorités chinoises comme une tentative visant à exclure la Chine de l'intégration régionale. Depuis, les nouveaux dirigeants chinois, arrivés au pouvoir en 2012, mettent davantage l'accent sur le projet du RCEP et prévoient terminer toutes les négociations avant 2015. Certains chercheurs chinois estiment de leur côté que l'entrée de la Chine dans le TPP est inévitable, et qu'il faut donc préparer cela au mieux et à l'avance. Il semble que Beijing ait adopté ce point de vue. Aussi, deux nouvelles stratégies viennent confirmer ce constat. Premièrement, la zone de libre-échange de Shanghai, inaugurée en septembre 2013, a été établie pour explorer de nouvelles méthodes pour réduire l'interventionnisme de l'État et ouvrir davantage l'économie chinoise aux investisseurs étrangers. Avant même la fin de l'année 2013, déjà 6000 entreprises attendaient leur licence d'opération dans la zone, selon la municipalité de Shanghai.

Mentionnons ensuite la réforme très controversée des entreprises d'État. Contrairement à ce que nous croyions, la réforme de trente ans n'a pas réduit la part prépondérante de celles-ci dans l'économie chinoise. Aussi, une série de politiques menées par le gouvernement de Hu Jintao depuis 2006 a consolidé et renforcé encore plus leur statut de monopole. Bénéficiant du soutien inconditionnel du gouvernement chinois, ces entreprises d'État possèdent un poids et une taille gigantesque et mondiale, faisant ainsi l'objet de nombreuses critiques provenant du monde occidental. Ces critiques de concurrence déloyale et de statut monopolistique forcent Beijing à prendre certaines mesures concernant la gouvernance de ces entreprises, en partie pour ne pas être exclu des négociations transpacifiques à cause de ces dernières et en partie pour répondre aux plaintes de plus en plus nombreuses devant l'OMC. Les nouvelles politiques que le gouvernement chinois a lancées, à l'occasion du troisième Plénum du dix-huitième Comité central du Parti visent à rendre la gouvernance des entreprises d'État plus transparente et à augmenter les transferts de revenus vers le Trésor public (jusqu'à 30 %). Les effets attendus de ces politiques restent à observer dans la mesure où la Chine ne semble pas prête à abandonner son approche d'un développement économique guidé par l'État.

Et Taiwan ?

Quant à Taiwan, la situation n'est guère plus réjouissante. Même si, dans la hiérarchie du commerce international, Taiwan occupe la 17^e position, l'île a toujours été écartée de toutes les négociations, qu'elles soient bilatérales ou multilatérales. Cette situation a été imposée par la Chine, son plus important partenaire commercial. L'attitude politique de la Chine détermine entièrement la possibilité pour Taiwan de s'intégrer à l'économie régionale. Suite aux élections de 2008, la reprise de pouvoir par le parti nationaliste (*Kuomintang*) a amélioré significativement les relations entre les deux rives du détroit. Les négociations et contacts semi-officiels de haut niveau entre Beijing et Taipei ont repris. En juin 2010, les deux pays ont signé l'ECFA, mais les objectifs différents des deux parties à l'accord constituent une source éventuelle de confrontation. Par exemple, l'Accord sur le commerce et les services signé en juin 2013, n'arrive pas à rencontrer la procédure de ratification à Taiwan à cause du manque de consensus sur le niveau d'ouverture du secteur des services.

Malgré ses hésitations en ce qui concerne la distance avec la Chine, Taiwan oriente davantage son avenir économique sur l'intégration régionale. Le gouvernement de Ma Ying-jeou a obtenu des bons résultats concernant les négociations en 2013 des accords de libre-échange avec la Nouvelle

Zélande (ANZTEC) et Singapour (ASTEP), grâce à la signature de l'ECFA. Taiwan se fixe comme objectif prioritaire l'adhésion simultanée aux RCEP et TPP dans cinq ans. Le gouvernement taiwanais commence également à étudier la possibilité de signer les accords de libre-échange avec le Japon et l'Union européenne. L'ambition est grande, mais la question est : est-ce que Taiwan est prêt ?



La relance de l'économie japonaise passera-t-elle encore une fois par les exportations ?

Éric Boulanger

Chercheur, Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation
Université du Québec à Montréal

La prospérité future du Japon
passe par son intégration à l'Asie

Abenomikusu [アベノミクス] est le terme habituellement utilisé pour décrire le programme de relance économique et de lutte contre la déflation du Parti libéral-démocrate (PLD) au pouvoir depuis décembre 2012. Son instigateur, le premier ministre Shinzo Abe, a décidé d'affronter le « déclin tranquille du Japon » avec un programme à trois « flèches » : 1) un assouplissement monétaire de très grande envergure pour mettre fin à la déflation ; 2) une politique fiscale « flexible » pour à la fois stimuler la croissance avec des plans de relance et reprendre le contrôle des dépenses publiques afin de permettre à l'État de gérer de nombreux défis comme le déclin démographique et le vieillissement de la population ; et, enfin, 3) une réforme à caractère néolibéral des structures régulatrices de l'activité économique pour redynamiser les investissements du secteur privé.

Créer une onde de choc ...

À la différence des nombreux plans de relance qui ont suivi le choc Lehman de 2008, les effets économiques combinés de ces trois flèches doivent cette fois-ci créer une onde de choc assez forte pour mettre fin à la déflation qui hante l'économie depuis plus de 15 ans et est considérée comme la principale cause de la faible croissance pendant les « deux décennies perdues ». Ce n'est pas rien mais le gouvernement a pour la première fois le soutien indéfectible de la Banque centrale et de son nouveau gouverneur, Haruhiko Kuroda, afin d'atteindre coûte que coûte la cible de 2 % d'inflation à l'intérieur d'une période « officieuse » de deux ans (Boulanger, 2013).

Pour obtenir l'effet désiré, les trois flèches doivent être munies d'un empennage solide, non seulement pour maintenir leur trajectoire, mais également garder leur élan compte tenu des fortes turbulences qu'elles risquent de rencontrer. Cet empennage est

composé de deux éléments : un yen faible pour accroître les exportations et favoriser une relance de la production industrielle qui n'a toujours pas retrouvé son niveau d'avant la catastrophe de mars 2011 ; et, à plus long terme, l'approfondissement de la politique commerciale libre-échangiste qui avait été délaissée par l'ancien gouvernement du Parti démocratique (PDJ).

Augmenter les exportations

Il est clair que la lutte contre la déflation passe par une hausse de la consommation et des salaires, mais quand cette hausse fait défaut, comme entre 2002 et 2008, les exportations viennent à la rescousse. Au cours de cette période, les deux tiers de la croissance du PIB ont été dus aux exportations, contre à peine 10 % dans les années 1980. La Grande récession a tari les deux principaux marchés d'exportation du Japon, les États-Unis et la Chine, montrant à quel point l'économie nipponne était vulnérable aux soubresauts de l'économie mondiale. Elle a aussi mis fin aux espoirs d'en finir avec la déflation.

En attendant la hausse de la consommation et des salaires, le gouvernement accorde beaucoup d'importance à l'expansion des exportations pour soutenir la production industrielle. L'assouplissement monétaire (la première flèche) a entraîné une chute de 30 % de la valeur du yen depuis un an, mais la hausse des exportations se fait attendre et, de plus, en novembre 2013, l'indice de production du ministère de l'Économie, du Commerce et l'Industrie (METI, 2014) était toujours en deçà de son niveau d'avant mars 2011. La valeur des exportations atteignait un sommet de près de 84 trillions de yens en 2007, pour chuter à 51,1 trillions en 2009. On prévoit que l'année 2013 sera à peine meilleure que la précédente alors que le Japon exportait pour 63,7 trillions de yens. Si les Abenomics n'ont pas rapidement un effet tangible sur la consommation, le

Japon risque de se retrouver dans une situation où même les exportations ne suffiront pas à la tâche, d'autant que la hausse de trois points de la TVA en avril prochain risque d'amener le pays en récession - le gouvernement s'y prépare d'ailleurs avec un plan de relance additionnel de 50 milliards de dollars - comme en 1995 lorsque la taxe de vente est passée de 3 à 5 %.

Avec la perte quasi complète de sa filière nucléaire, le Japon doit importer de vastes quantités additionnelles d'hydrocarbures qui ont eu raison de son célèbre surplus commercial que rien ne semblait affaiblir, même le yen très fort des années 1990. Il est ironique de constater que la seule hausse des prix pouvant barrer la route à la déflation en 2014 sera celle de l'énergie.

Selon une étude de l'Institut de recherche Daiwa, une dépréciation de 10 yens de la monnaie japonaise par rapport au dollar américain a un effet considérable sur les exportations, équivalent à une hausse du PIB de 0,3 à 0,5 %. (Kumagai, 2013). Il est alors possible que le gouvernement intervienne à nouveau et provoque une baisse additionnelle de la valeur de monnaie avec l'aide de la Banque centrale vu que celle-ci attache une grande importance à la réalisation de l'objectif inflationniste de 2%. Le gouverneur Kuroda a d'ailleurs clairement affirmé qu'il ne craignait pas la formation d'une bulle financière ni l'hyperinflation. Par contre, si le yen reprend une trajectoire à la baisse, il y a le risque d'une dévaluation à la chaîne des devises asiatiques.

Une politique commerciale ultra libre-échangiste ?

Le gouvernement reconnaît depuis longtemps déjà que la prospérité à long terme du Japon repose sur une intégration plus étroite de son économie à l'économie mondiale en général et à la division asiatique du travail en particulier. Tokyo a ainsi signé depuis 1998 treize accords de libre-échange - principalement avec des pays asiatiques - mais l'arrivée au pouvoir du PDJ en 2009 et la catastrophe de mars 2011 ont dissipé l'intérêt du gouvernement pour les affaires commerciales, et ce malgré l'attention grandissante des puissances économiques de la région portée à la création d'une zone de libre-échange en Asie-Pacifique.

L'une des premières décisions du premier ministre Abe a donc été de relancer la politique commerciale libre-échangiste. Il a entre autres décidé de faire participer le Japon aux négociations du Partenariat transpacifique ainsi que du Partenariat économique régional élargi de l'ASEAN+6, de lancer des négociations avec la Chine et la Corée

sur un ALE trilatéral et, sur une base bilatérale, de négocier avec l'Union européenne, le Canada, la Colombie et l'Australie. Ces négociations visent à faire passer de 19 à 70 % la part du commerce nippon couvert par les ALE.

Enfin, les craintes néo-mercantilistes à l'égard des investissements étrangers ne sont plus à-propos, mais le Japon est toujours le pays développé avec les plus petits stocks d'investissements étrangers sur son territoire, et ce malgré la politique d'ouverture de Tokyo qui vise à doubler leur présence d'ici 2020, pour atteindre environ 350 milliards de dollars. Abe a donc la lourde tâche d'attirer des firmes étrangères qui ont tendance à survoler le Japon pour s'installer ailleurs en Asie. Il compte sur la dérégulation et l'établissement de « zones économiques spéciales » pour y parvenir. Si tel était le cas, les investissements étrangers pourraient adoucir les effets de la désindustrialisation, compenser la faiblesse des investissements locaux, élargir le parc technologique et créer des emplois bien rémunérés, tous des facteurs stratégiques de la lutte contre la déflation et le « déclin tranquille » du Japon.

Références : É. Boulanger (2013) « La réponse des autorités japonaises à la crise », *Diplomatie*, n° 64, pp. 82-87 ; METI (2014), « Indices of Industrial Production », 20 janvier. En ligne : http://www.meti.go.jp/statistics/tyo/iip/result/pdf/press/b2010_201311kj.pdf ; Mitsumaru Kumagai (2013), « Japan's Economy : Montly Review », Tokyo, Daiwa Institute of Research, 21 octobre, p. 2. En ligne : http://www.dir.co.jp/english/research/report/jmonthly/20131021_007808.html



Soft power chinois et Hollywood : de la méfiance à la coopération?

Antonios Vlassis

Chercheur, Centre d'études en Relations Internationales (CEFIR),
Université de Liège
Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation (CEIM),
Université du Québec à Montréal.

La culture et les industries culturelles restent jusqu'à présent un facteur méconnu de la puissance chinoise

L'ascension de la Chine sur la scène internationale est l'un des événements historiques et politiques les plus importants depuis la fin de la guerre froide. Son spectaculaire essor économique, ses transformations sociales et l'influence qu'elle exerce désormais sur les affaires internationales forcent les observateurs à s'interroger sur le statut et le positionnement de la Chine sur l'échiquier international. La Chine est-elle une puissance régionale qui passe de la condition de pays périphérique à celle de puissance mondiale ? Le désir des autorités chinoises est-il de rivaliser avec la puissance des États-Unis et d'accéder à l'hégémonie mondiale ? Les réponses offertes sont nombreuses mais se fondent essentiellement sur des critères militaires, socioéconomiques et géopolitiques. La culture et le poids des industries culturelles restent jusqu'à présent un facteur méconnu.

La culture et le soft power

Au début des années 1990, Joseph Nye a développé le concept de *soft power* pour souligner les métamorphoses actuelles des composantes de la puissance d'un État. À la différence de la puissance de contrainte et de coercition, la puissance de séduction réside dans des ressources intangibles, telle que l'information, la culture, l'idéologie et les institutions. Pour le politologue américain, si les États-Unis désirent être la puissance hégémonique du 21^e siècle, ils doivent renforcer leur *soft power*, lequel repose sur l'attractivité, la persuasion et l'imitation. La diplomatie culturelle et son apport au renforcement du statut international d'un pays ont fait l'objet de nombreuses analyses ces dernières années. Dans les années 1970, un diplomate allemand affirmait que sur la scène internationale la France voyage en première classe avec un ticket de seconde classe, une manière élégante de dire que si la France a pu maintenir son rang et sa position parmi les grandes puissances du 20^e siècle, c'est grâce à sa puissance symbolique et culturelle.

Art industriel, art collectif, art de masse, art de la modernité, le cinéma est l'industrie culturelle la plus considérable en termes de rentabilité économique et d'influence symbolique. Depuis la fin de la Guerre froide, le développement de l'industrie cinématographique est devenu une priorité pour les autorités chinoises. Elles entretiennent pourtant des rapports ambigus avec Hollywood considéré comme un objet référentiel exerçant une grande influence à la fois technique et idéologique.

La Chine, puissance cinématographique mondiale ?

Établi en 1949, *China Film Group* gère de façon centralisée et quasi monopolistique, toutes les composantes du paysage cinématographique chinois – production, importation, distribution, exploitation et censure officielle – et taxe lourdement les produits audiovisuels étrangers. C'est dans les années 1990 que débute un mouvement d'ouverture du marché cinématographique chinois, lorsque le pays décide de s'insérer dans le système économique international. Depuis son adhésion à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 2001, la Chine s'est engagée à augmenter le nombre de films importés : ainsi, le quota annuel des films étrangers distribués en partage de recettes, est passé de 10 à 20 films.

L'OMC a condamné en 2009 la Chine pour ses pratiques commerciales jugées illicites dans le domaine culturel – cinéma, livres, musique – après qu'une plainte ait été déposée par les États-Unis en 2007 mettant en cause les multiples réglementations imposées aux exportateurs et distributeurs américains de nombreux produits audiovisuels. Depuis, la Chine s'est efforcée d'assouplir son système de quotas autorisant ainsi l'accès d'un plus grand nombre de films étrangers à son marché cinématographique. Le vice-président américain, Joe Biden, pouvait ainsi annoncer en février 2012 que la Chine autorisait l'entrée sur son marché ciné-

matographique de quatorze films hollywoodiens supplémentaires (avec une préférence pour les 3D et Imax) et augmenterait la part des recettes reversées aux distributeurs étrangers de 13 % à 25 %. Durant la dernière décennie, le marché du film en Chine a connu une croissance impressionnante, quatre à cinq fois plus forte que son PIB. En 2004, les recettes globales représentent environ 435 millions de dollars ; en 2012, la Chine est devenue le deuxième plus grand marché cinématographique mondial avec des recettes totales de 2,7 milliards. Si cette tendance se maintient, la Chine dépassera les États-Unis et deviendra le premier marché mondial du film d'ici à 2020.

Signe des temps, Wang Jianlin, le président du groupe chinois Wanda – spécialisé surtout dans l'immobilier – dévoilait en septembre 2013 son projet de construire le plus grand studio cinématographique au monde sur la côte est de la Chine. Il s'agit d'un des plus importants investissements dans l'histoire de l'industrie cinématographique, s'élevant à 8,2 milliards de dollars. Le groupe Wanda s'est transformé en mai 2012, pour devenir le premier propriétaire mondial de cinémas et un acteur mondial d'exploitation cinématographique grâce à l'acquisition d'AMC (*American Multi-Cinema*), le deuxième réseau de salles de cinéma en Amérique du Nord. La transaction s'élevait à 2,6 milliards de dollars. Le désir de la Chine de stimuler sa puissance de séduction n'est pas partagé que par les autorités chinoises, mais aussi par les groupes industriels : Wang Jianlin a affirmé que « dans dix ans, l'économie chinoise aura détrôné l'économie américaine. Mais, en termes de puissance culturelle, la Chine reste toujours loin derrière (...) ce projet est une occasion de mettre en œuvre une politique nationale pour favoriser le pouvoir culturel ».

La Chine et l'UNESCO

Depuis deux ans, la Chine entend également jouer un rôle influent dans les forums culturels internationaux. En collaboration avec l'UNESCO, elle a organisé en mai 2013 le Congrès international de Hangzhou sur le thème : *La culture, clé du développement durable*. Il s'agissait du premier Congrès international consacré aux liens entre culture et développement organisé depuis la Conférence intergouvernementale de Stockholm en 1998. L'objectif était de faire reconnaître l'importance de la culture pour le développement durable et de l'inscrire dans l'Agenda de développement post-2015. Le positionnement de la Chine au sein de l'UNESCO vient en quelque sorte combler le vide créé par le gel de la contribution financière des États-Unis à la suite du vote sur l'adhésion de la Palestine à l'agence onusienne en 2011. Rappelons que la Chine en collaboration avec le Groupe de 77 avait organisé en juin

2012 une Table ronde intitulée *Quel avenir et quels défis pour l'UNESCO ?* Lors de cette réunion, les organisateurs ont affirmé que « l'UNESCO traverse une grave crise morale, dont les difficultés financières rencontrées, ne sont que des signes annonciateurs de la trajectoire déclinante de notre Organisation. L'UNESCO du 21^e siècle a besoin d'une refondation ».

La Chine face à la concurrence culturelle

La Chine est cependant encore loin de s'imposer comme puissance culturelle régionale, voire mondiale. La balance commerciale de l'industrie audiovisuelle américaine est depuis longtemps positive, bien que les États-Unis souffrent d'un déficit commercial chronique. En 2010 ce surplus a atteint 11,9 milliards de dollars, plus que le surplus des télécommunications, du management/consulting ou des secteurs légaux, médicaux et informatiques. Le film hollywoodien demeure également un produit clé pour les supports électroniques (DVD, télévision, Internet). Les exportations de services audiovisuels américains se sont élevées à 13,5 milliards de dollars en 2010, alors que ceux de la Chine n'étaient que de 123 millions de dollars. À cela s'ajoute le fait que dans le cadre des négociations du Partenariat transpacifique, auxquelles participent aussi le Canada, le Japon, le Mexique et l'Australie, l'une des grandes priorités de l'administration Obama reste l'ajout à l'ordre du jour des négociations des services audiovisuels non-linéaires, tels que la vidéo sur demande. Sans oublier que l'une des pierres d'achoppement entre les autorités chinoises et l'administration américaine demeure le piratage physique des produits culturels ; malgré les efforts des autorités chinoises, la Chine figure pour une 9^e année consécutive dans la liste prioritaire de surveillance du Rapport spécial 301 rédigé par le Bureau du Représentant au commerce des États-Unis (*United States Trade Representative*).

À l'échelle régionale, la Chine est aussi en concurrence avec un grand nombre de pays asiatiques dotés d'un capital culturel et symbolique. Ainsi, par exemple, la Corée du Sud dispose d'un système cinématographique dynamique et d'une industrie musicale florissante (K-pop), et le pays a aussi fait de gros investissements dans le domaine des nouvelles technologies. Les mangas et les films d'animation sont des symboles mondiaux liés à la culture japonaise. N'oublions pas l'Inde qui reste le premier producteur cinématographique mondial et un grand exportateur de films en Asie, en Afrique et au Moyen-Orient.

En somme, les autorités chinoises se rendent compte que si la Chine désire être une puissance internationale majeure au 21^e siècle, elle doit renforcer son *soft power*. Depuis la crise de 2008, les relations entre la Chine et Hollywood sont de plus en plus étroites, passant d'une suspicion envers des films-symboles de l'« impérialisme » américain et occidental à une coopération dynamique. Ce partenariat est devenu stratégique pour le développement futur de l'industrie cinématographique tant hollywoodienne que chinoise. Néanmoins, jusqu'à présent, les productions hollywoodiennes sont toujours des symboles culturels mondiaux, et elles n'ont aucun véritable concurrent. L'économiste Laurent Creton faisait remarquer qu'Hollywood ne s'impose pas dans de nombreux pays comme un cinéma étranger, mais comme le cinéma par excellence. L'histoire des relations internationales révèle en tout cas que les pays qui aspirent à jouer un rôle primordial sur l'échiquier international ne bâtissent pas leur puissance que sur le terrain militaire et économique, mais aussi en construisant des symboles planétaires qui captivent l'imaginaire collectif. La Chine a beau s'affirmer comme nouveau centre de gravité de l'économie mondiale, elle a encore beaucoup de chemin à parcourir avant de se faire entendre dans la bataille mondiale de la séduction.

L'article est réalisé avec le soutien du Fonds David-Constant, géré par la Fondation Roi Baudouin

Transformations est une publication conjointe de la Revue *Interventions économiques* et du Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation.

revue **INTERVENTIONS** papers in **POLITICAL**
ÉCONOMIQUES **ECONOMY**

<http://interventionseconomiques.revues.org/>



<http://ceim.uqam.ca/>

Graphisme et Mise en page



DUSTY WORKSHOP

<http://www.dustyworkshop.com/>