

Capital et Etats européens

Maxime Durand, *Critique communiste* n°122-123, septembre 1992

Pour des marxistes, il va de soi que le processus d'unification européenne a quelque chose à voir avec la tendance à l'internationalisation du capital. Cependant, cette relation doit être saisie dans toute sa complexité, et l'on ne peut se satisfaire de la présentation officielle qui cherche à faire du Traité de Maastricht le débouché naturel et univoque de l'interpénétration des économies. Selon cette interprétation, la concentration du capital à l'échelle européenne conduirait naturellement à une nouvelle entité socio-politique, selon un processus linéaire dont Maastricht constituerait une étape incontournable. Ces accords ne seraient en somme que la traduction au niveau « superstructurel » des transformations de la « base » économique. Le projet de cet article est de montrer que cette façon de voir les choses - qui s'apparente paradoxalement à un « marxisme » caricatural - est tout à fait insuffisante. En particulier, l'émergence d'un capitalisme européen n'est pas l'issue la plus probable des processus à l'oeuvre aujourd'hui, et les institutions européennes ne sauraient du coup en être l'émanation directe.

Européanisation et mondialisation

Il faut d'emblée introduire une distinction entre deux processus qui peuvent se combiner mais ne portent pas sur le même champ, et peuvent même se révéler contradictoires. Il y a, pour reprendre les termes de Lysiane Cartelier, deux logiques : d'une part, la logique de groupe et, d'autre part, la logique de l'intégration européenne. Les grands groupes capitalistes n'ont en effet aucune raison d'avoir une perspective limitée à l'horizon européen : leur propres besoins les conduisent à s'inscrire dans la tendance générale à la mondialisation.

Ce terme de mondialisation remplace dorénavant celui d'internationalisation dans les analyses des économistes, qui parlent aussi de globalisation. Cette nouvelle notion renvoie en premier lieu à l'abandon de l'hypothèse émise au début des années quatre-vingt d'une "Nouvelle Division Internationale du Travail" qui s'accompagnerait d'une délocalisation massive de segments d'industrie vers les pays à bas salaires. Il s'avère que les bas salaires ne sont plus le seul critère de localisation : il faut combiner cet aspect avec la productivité et la qualification de la main d'oeuvre. La localisation dépend aussi de l'accès aux marchés, et ceux du tiers monde ont stagné tout au long des années quatre-vingt. La tendance majeure des dix dernières années est donc plutôt l'intensification des échanges et des mouvements de capitaux entre les pays les plus développés.

Plutôt qu'une division du travail Nord-Sud, la structuration de l'économie mondiale est marquée par l'émergence de ce que l'on appelle la Triade, c'est-à-dire par la polarisation autour de trois grandes zones elles-mêmes fortement hiérarchisées. Les Etats-Unis contrôlent le continent américain, le Japon l'Asie du Sud-est, et l'Europe entretient des relations étroites avec l'Est et la Méditerranée, tout en s'engageant dans la construction d'un espace économique plus cohérent. Les rapports de domination du Centre sur la Périphérie tendent ainsi à se reproduire de manière plus compartimentée.

Cette tendance verticale se combine avec une concurrence horizontale accrue entre les trois pôles dominants, qui ne s'exerce cependant pas de manière absolument symétrique. Le marché intérieur du Japon est fortement protégé, ses exportations sont massives et concentrées sur quelques secteurs. Dans le cas des Etats-Unis, le marché intérieur apparaît relativement peu ouvert, mais la domination technologique est menacée, de même que le rôle du dollar comme élément-clé de la compétitivité. Enfin, l'Europe se caractérise par un marché intérieur ultra-ouvert, un équilibre global du commerce mais avec d'importants points faibles, enfin par une dissymétrie interne.

Dans ce contexte général, il faut maintenant présenter des éléments de définition du processus de mondialisation (1) :

- la production, la distribution et la consommation se réalisent sur une base mondiale en ce qui concerne les brevets, les bases de données, la formation, la communication ;
- des marchés mondiaux se sont constitués autour de normes et de standards ;
- les groupes agissent à partir d'une stratégie mondiale
- les produits sont de plus en plus extra-territoriaux : il devient impossible de leur attribuer une nationalité ;
- cette mondialisation est sous-tendue par les techniques d'information modernes ainsi que par la « globalisation financière ».

Cette transformation de l'économie-monde admet plusieurs conséquences importantes. La plus importante est la fin du système industriel national : la coordination des unités de production, l'extension du marché, les courants d'approvisionnement des principales entreprises ne coïncident plus avec leur base nationale. Du coup, ce sont de nouveaux rapports qui se nouent entre Etats et groupes mondiaux. A partir du moment où, comme le note Petrella, « la réussite de "nos" entreprises sur la scène mondiale est une condition de succès et de sauvegarde de l'autonomie technologique et économique du "pays" », le rôle respectif des unes et des autres tend à se renverser, et « l'entreprise est en train de devenir l'organisation de "gouvernance" de l'économie mondiale avec l'appui des "Etats" locaux ».

En particulier, les entreprises développent des réseaux de coopération à cause de la nécessité de couvrir de larges domaines technologiques et du coût croissant de la recherche, et ces accords impliquent leurs Etats. Ces derniers se voient chargés de couvrir le coût des infrastructures (recherche fondamentale, universités, transferts technologiques,...), de mettre en place des incitations fiscales, de garantir des débouchés suffisants (marchés publics), enfin d'apporter un soutien aux entreprises nationales au niveau commercial ou réglementaire. La densification des liens entre groupes se traduit par un rétrécissement de fait des marchés concurrentiels. Entre les grands groupes, les effets de concurrence et les relations de coopération s'entrecroisent au niveau mondial, et l'on peut avec Petrella, parler de « réticulation oligopolistique ».

Cette transformation du rapport Etat-entreprises fait que « les Etats tendent à remplir leur propre rôle social en déléguant de facto aux entreprises la tâche de garantir le développement socio-économique du pays (...) l'entreprise privatise ce rôle social (...) la compétition économique devient une confrontation entre Etats, alliés avec des entreprises dont les réseaux d'action et d'alliances sont de plus en plus mondialisés ». Un tel renversement admet un effet pervers important, dans la mesure où l'Etat, qui est censé représenter l'intérêt général, dispose dorénavant d'une base plus étroite que l'entreprise mondialisée dont les intérêts orientent l'action de l'Etat.

La question qu'il convient alors d'examiner est celle de l'articulation entre mondialisation et intégration européenne. Sur ce point, notre thèse rejoint tout à fait cette proposition que l'on trouve dans la revue patronale *Dynasteurs* de Novembre 1990 : « La marche forcée vers la mondialisation des affaires a commencé bien avant qu'il soit question de marché unique, car elle est due à la conjonction de facteurs plus profonds (...) La mise en oeuvre du marché unique est seconde par rapport à cette lame de fond qui l'a rendue possible ».

La dimension européenne secondaire

Existe-t-il pour les groupes européens un intérêt particulier à respecter l'échelle européenne ? C'est difficile à démontrer : les groupes européens ont intérêt, s'ils veulent s'insérer dans le processus de mondialisation, à rechercher des accords qui leur permettent d'accéder aux technologies, ou de privilégier les investissements vers des marchés où ils sont peu présents. Cette dernière tendance est

vérifiée en matière d'investissements internationaux : les investissements de la CEE sont en effet « littéralement polarisés vers les Etats-Unis. Alors que la Communauté n'y réalise que moins du cinquième de ses exportations manufacturières, elle y dirige plus de la moitié (60 %) de ses investissements extérieurs. » (2). En sens inverse, d'ailleurs, L'investissement international semble attiré par l'émergence du grand marché : pour le Japon ou les Etats-Unis, la part des investissements à destination de la CE a augmenté plus vite que les exportations dans le cas américain. Ces évolutions montrent que les restructurations du capital s'effectuent bien à l'échelle mondiale.

Une conclusion du même ordre résulte de l'examen des fusions entre grands groupes. Leur logique principale vise à un recentrage sur les activités les plus performantes par abandon des productions périphériques et réduction du nombre d'implantations. Une étude menée sur quelques grands groupes européens montre que ce mouvement a comme contrepartie principale une polarisation renforcée entre les groupes multinationaux et « les petites firmes locales obligées, au sein d'une même industrie, de satisfaire des besoins locaux différenciés et d'offrir des produits et services adaptés » (3)

On assiste effectivement à un important mouvement de fusions et absorptions, puisque plus de 600 accords intervenus en 1989-90 impliquaient l'une des 1000 premières entreprises de la CEE. Au début des années quatre-vingt, il s'agissait surtout de fusions horizontales, à base nationale, visant à renforcer des champions nationaux. Sur les dernières années, ce sont au contraire les opérations transnationales qui tendent à l'emporter ; cependant, « les partenaires provenant de pays non-membres, surtout américains et japonais, sont préférés aux partenaires de la Communauté » (4).

La logique industrielle d'accords mondiaux est particulièrement nette dans le cas de l'industrie électronique où « les groupes européens ont tous passé des accords de coopération avec des groupes japonais ou américains, plus rarement entre eux. C'est le cas notamment de Bull avec Honeywell et N.E.C., de Siemens avec I.B.M., Hitachi et Matsushita, d'Olivetti avec A.T.T. et Toshiba dans l'informatique, de Siemens avec G.T.E. dans les télécommunications, de Regma système (Rhône-Poulenc) avec Toshiba dans la bureautique par exemple. Dans le même temps, le projet de société commune entre Philips, S.G.S.-Thomson et Siemens pour la construction d'un pôle européen dans le domaine des semi-conducteurs n'a toujours pas abouti. Quant aux groupes électroniques anglais, ils ont été rachetés dans leur quasi-intégralité par des groupes extracommunautaires (I.C.L. par Fujitsu à 80 % et S.T.C. par Northern Telecom Canada notamment) » (5).

Plus récemment, il faut rappeler qu'après Philips, c'est Siemens qui vient de renoncer à la production des puces-mémoires 64 mégabits de la nouvelle génération, pour cause de pertes et de subventions insuffisantes : la production de masse est ainsi abandonnée à IBM (6). Le 13 juillet dernier enfin, un accord a été signé entre Toshiba, Siemens et IBM, autour de la mise au point de la génération suivante de puces, à savoir de nouvelles puces de 256 mégabits. Cet accord est hautement symbolique : il marque la fin des espoirs quant à une industrie européenne structurée autour de SGS-Thomson, Philips et Siemens. Il montre aussi que la concurrence ne s'exerce plus aujourd'hui entre firmes du pays X contre firmes du pays Y, mais plutôt entre regroupements de grandes entreprises, et qu'elle est d'ailleurs limitée dans un secteur comme l'électronique par l'énormité des sommes nécessaires pour suivre dans la course à l'innovation technologique. De tels accords tendent d'ailleurs à remettre en cause, au moins partiellement, les logiques européennes de coopération industrielle, comme le programme Jessi ou le consortium Airbus-Industrie.

Cette analyse nous conduit donc à reprendre à notre compte la conclusion de L. Cartelier selon laquelle « la mondialisation de la concurrence est un processus plus rapide que celui de l'intégration européenne. Ce décalage explique l'insuffisance, voire l'absence de véritable base industrielle communautaire. Dans ces conditions, en l'absence aussi de politique industrielle concertée, les firmes européennes n'ont aucune raison particulière de préférer des partenaires européens dans leurs stratégies de croissance. » (7) La processus de mondialisation domine donc la tendance à

l'eupéanisation : « les deux processus concernés ont une logique différente : la croissance des interdépendances entre les pays de la CEE fait partie d'une tendance générale à l'internationalisation qui ne respecte en aucun cas les frontières géographiques implicites de l'intégration politique européenne » (8).

Politique industrielle active ou intégration spontanée ?

Une telle conclusion peut paraître unilatérale, dans la mesure où elle ne semble pas prendre en compte les effets spécifiques que l'on peut attendre de l'instauration du Grand marché puis de l'Union Monétaire. A en croire les analyses de la Commission, ces effets sont principalement les suivants :

- l'unification devrait conduire à lever les dernières barrières affectant les échanges ou la localisation de la production ;
- elle devrait permettre de réaliser des économies d'échelle, les fusions d'entreprise permettant, face à un marché unifié, d'atteindre une taille suffisante ;
- enfin, une concurrence accrue devrait permettre des gains en efficacité.

L'ensemble des études commanditées par la Commission pour illustrer ces différents effets fait aujourd'hui figure d'escroquerie méthodologique parmi les économistes sérieux (et non payés par Bruxelles). Le rapport sur le coût de la non-Europe se bornait en effet à prendre pour argent comptant les appréciations des patrons : « L'enquête effectuée auprès des entreprises dans le cadre de l'étude sur le coût de la non-europe a montré que celles-ci s'attendaient à ce que l'achèvement du marché intérieur entraîne une augmentation de leurs ventes de 5 % en moyenne » (9). La publication de ce rapport a coïncidé avec une phase de reprise économique qui a pu laisser penser que la mise en place du Grand Marché avait commencé à porter ses fruits. Mais un peu de recul montre qu'en réalité ses effets ont d'ores et déjà été engrangés : il ne faut pas en effet oublier que, pour l'essentiel, les courants d'échange sont libres depuis une quinzaine d'années à l'intérieur de la CEE et que les dispositions récentes n'y changeront pas grand-chose, au moins en ce qui concerne les produits industriels. On peut d'ailleurs vérifier que, depuis une dizaine d'années, le commerce intra-communautaire augmente à la même vitesse que le commerce mondial, les exportations intra-communautaires représentant bon an mal an un quart des exportations mondiales. Si l'on considère en revanche la part des exportations extracommunautaires, elle a baissé, passant de 26 % des exportations mondiales en 1980 à 21 % en 1990 (10).

On se trouve donc confronté à un double mouvement : à l'intérieur, l'intégration commerciale semble avoir atteint un plafond, à l'extérieur, la Communauté voit ses parts du marché mondial reculer. De manière générale, on peut donc parler d'une perte de compétitivité relative de la CE vis-à-vis des Etats-Unis et du Japon, qui s'explique notamment par un mauvais positionnement sectoriel. Si l'on examine le portefeuille d'activités, en rapportant la part de marché et la croissance attendue du secteur, on s'aperçoit que la CE occupe des positions fortes surtout dans les secteurs à faible croissance (agro-alimentaire, textile/habillement, automobile, etc.) mais aussi dans les équipements de télécommunication et de traitement des données. La position, ou plutôt l'absence de position dans les semi-conducteurs en fait un point faible d'importance stratégique. Enfin, parmi les secteurs où la CE peut espérer améliorer ses positions, on trouve la construction aéronautique, la chimie et les services de télécommunication (11).

Prise comme un tout, la CE équilibrait à peu de choses près son commerce extérieur avant la réunification allemande. En 1990, elle enregistre un déficit de l'ordre de 50 milliards de dollars, à rapprocher d'un déficit des Etats-Unis de près de 100 milliards et à un excédent japonais de 50 milliards. Mais si l'on examine de plus près la structure à moyen terme du commerce européen, force est de constater un profond déséquilibre : l'Allemagne, au moins jusqu'à la réunification, tend à réaliser un important excédent mais c'est surtout auprès des autres pays de la CEE. Elle consolide ses

positions sur des secteurs comme la mécanique et l'automobile, et profite donc plus de la relative faiblesse de ses voisins qu'elle n'augmente la compétitivité globale de la Communauté. Les autres pays doivent du coup réaliser un excédent vis-à-vis du reste du monde, et leur contrainte extérieure se trouve renforcée d'autant. Ce déséquilibre se manifeste également si l'on examine le volume des exportations : en 1989, l'Allemagne exporte par exemple trois fois plus de machines et d'automobiles que la France, et deux fois plus de produits chimiques.

Le paradoxe libéral

L'Europe qui est en train de se faire a clairement choisi la voie libérale. L'examen de la pratique de la Commission montre qu'elle vise essentiellement à garantir les conditions de la concurrence. Elle peut faire interdire ou modifier toute opération de fusion importante et elle exerce un droit de regard sur les aides que chaque Etat national peut apporter à ses propres entreprises. Sa philosophie s'exprime bien dans un texte où il est dit que la politique industrielle commune doit être « conforme aux lois du marché » et n'impliquer « aucun dirigisme ». Il s'agit de « renforcer la capacité technologique et la compétitivité de l'industrie européenne (...) de poursuivre les politiques d'ajustement positif visant à créer un environnement économique favorable pour l'initiative privée et l'investissement dans la Communauté ». La politique industrielle doit « promouvoir l'adaptation permanente aux changements industriels dans un marché ouvert et concurrentiel » (12).

A l'échelle européenne, la seule politique industrielle envisagée est donc une politique d'environnement concurrentiel : assurons aux entreprises leur liberté de manoeuvre et supprimons toutes les entraves à la loi du profit, et le reste nous sera donné de surcroît. Mais cette vue naïve ignore tout le réseau de relations qui se tisse, justement au niveau national, entre Etat et entreprises.

Prenons notamment la question des marchés publics. Dans l'optique libérale, ces marchés réservés aux entreprises nationales constituent une entrave fondamentale à la libre concurrence et par conséquent une source d'inefficacité économique. Il est prévu de supprimer ces liens privilégiés entre Etats et industrie. Toute la question est alors de savoir qui va tirer les marrons du feu, et il est étonnant que cette question soit si rarement posée. Qu'est-ce qui garantit en effet que ce sont des entreprises européennes qui remporteront ces marchés et qu'elles ne vont pas rencontrer sur leur chemin des postulants non communautaires ?

Cette question acquiert un aspect un peu plus concret si on fait intervenir la dimension sectorielle. Une étude de la Commission propose un repérage intéressant des quarante secteurs les plus concernés par la mise en place du Grand Marché (13). Ces secteurs peuvent être regroupés en quatre catégories. Dans les secteurs à haute technologie liés aux marchés publics (Télécommunications, informatique, matériel médical...), on note de faibles disparités de prix et de forts courants d'échange intra-communautaires, mais aussi de très fortes importations extracommunautaires et un notable retard de compétitivité européen. Sur les marchés publics traditionnels (matériel pour la production d'énergie, matériel ferroviaire...), le commerce intra-communautaire est faible et les disparités de prix élevées. Les marchés soumis à réglementation publique, comme les chantiers navals ou le matériel électrique enregistrent d'ores et déjà la concurrence de fortes importations (et donc une moindre disparité de prix). Enfin, il reste un certain nombre de secteurs, représentant un tiers de la production manufacturière, où les barrières non tarifaires font encore obstacle au commerce intra-communautaire. Ce sont l'électro-domestique, la télévision, l'habillement, les machines et les biens intermédiaires.

Cette typologie montre que des pans entiers de l'industrie européenne devraient s'ouvrir à une concurrence accrue. Dans ces conditions, on comprend mal par quel tour de passe-passe le rapport peut affirmer que : « la réalisation du marché intérieur ne devrait donc pas bouleverser la carte des spécialisations industrielles entre Etats membres et entraîner des transferts massifs d'activité entre

zones géographiques ». De deux choses l'une en effet : ou l'unification représente une mutation importante, et cela passe par des restructurations, ou bien il ne tire pas à conséquence, et dans ce cas la baudruche se dégonfle. Mais surtout cette étude, comme toutes les autres, oublie encore une fois que si ouverture à la concurrence il doit y avoir, celle-ci concerne tous les pays, et pas seulement ceux de la Communauté.

Europe ouverte, Europe fermée ?

On peut a priori envisager deux conceptions de la construction d'une industrie européenne. Celle de la conception de la Commission peut être qualifiée de libérale-mercantiliste : la seule création d'un marché unifié va, par ses vertus propres, susciter le renforcement d'un capital spécifiquement européen. Mais on peut envisager une conception, que l'on pourrait qualifier de protectionniste-colbertiste, selon laquelle l'Europe industrielle devrait, pour se construire de manière solide, bénéficier d'une relative protection de la concurrence extérieure ainsi que d'une intervention spécifique des pouvoirs publics. Ainsi, dans un interview au Monde du 20 avril 1991, Alain Gomez, le PDG de Thomson, affirme que « la seule bonne solution est de transformer l'Europe en un espace protégé » car « aucune puissance ne s'est jamais construite sans protection ». Cette position, qui reprend des arguments classiquement protectionnistes, renvoie d'ailleurs au concept de nation, opposée à celle de marché : « ... la compétitivité des entreprises est déterminée par celle de leur nation (...) Quant à l'Europe, elle est un marché mais n'est pas une nation.(...) Il existe donc une grande contradiction entre la volonté de construire l'Europe et le fait que le grand marché n'ait été qu'une zone de libre-échange ouverte à tout vent depuis 1958 et qu'il le reste ». Chacun des pays se situe différemment par rapport à ce débat : la Grande-Bretagne et la Hollande ont par exemple choisi un rôle de "plate-forme" pour le capital japonais ou américain, qui tourne résolument le dos à toute logique européenne spécifique.

Mais, aussi bien avec l'Acte unique que Maastricht, c'est la conception libérale qui l'a emporté. Globalement, on peut même dire que la question d'une éventuelle protection externe de l'économie européenne n'a jamais été réellement discutée. Aucune distinction n'est faite entre les courants d'échange et de marchandises entre la France et l'Italie ou entre la France et le Japon. Pourtant, du point de vue de la construction d'un espace économique européen, ils ne sont pas équivalents.

Cette politique suppose en outre une bonne dose d'angélisme, car la sacro-sainte concurrence ne met pas en présence des adversaires appartenant à la même catégorie. En particulier, le contrôle du marché intérieur est beaucoup plus faible en Europe : dans l'automobile, les trois premiers constructeurs européens ne contrôlent que 40 % du marché européen, contre 70 % et 80 % pour les trois premiers constructeurs américains et japonais.

Il existe, comme chacun sait, une politique industrielle au Japon, où le fameux MITI exerce des fonctions de programmation de la production, de coordination entre les grands groupes japonais. Mais c'est le cas aussi aux Etats-Unis, où le complexe militaire continue, malgré tout, de jouer un effet d'entraînement sur l'industrie. En 1986, les aides à l'industrie représentent 13,5 % de la valeur ajoutée manufacturière aux Etats-Unis, contre 6,4 % en France et seulement 3,9 % en Allemagne. Les marchés publics représentent 19,5 % du PIB aux Etats-Unis, contre 15 % dans l'ensemble de la CEE (14). On sait à quel point le marché japonais est fermé, mais le marché US est lui aussi protégé, puisque le *Buy American Act* continue à être appliqué. Il existe donc une asymétrie fondamentale des conditions d'accès aux marchés : la concurrence n'est pas égale. On en arrive au paradoxe d'une prime aux entreprises non européennes : « S'il s'agissait seulement d'éviter que la concurrence ne soit altérée entre entreprises communautaires, le processus serait parfaitement légitime. Mais l'enjeu dépasse largement ce cadre. Les entreprises extracommunautaires disposant eux aussi d'appuis importants de leurs pouvoirs publics nationaux (...) ne risque-t-on pas paradoxalement de créer des... distorsions de concurrence à l'encontre des firmes de base communautaire ? » (15).

Bref, on retrouve cette conclusion incontournable, selon laquelle on va vers un grand marché homogénéisé, mais qui va profiter à tout le monde, Japon, USA, mais aussi pays européens hors CEE : « Bien loin de renforcer les stratégies industrielles visant à renforcer la compétitivité européenne, le programme de 1992 est avec elles en parfaite contradiction, puisqu'il a été conçu pour faire disparaître la seule vraie spécificité de l'Europe en tant que région industrielle qui réside en pratique dans sa division en espaces nationaux distincts. » (16).

En outre, la libéralisation à outrance, si elle est poussée à son terme, risque de détruire le réseau de liens subtils noués dans chaque pays entre l'Etat, les collectivités locales et les entreprises et de déchirer de ce fait une bonne partie du tissu industriel : « Le risque est grand de démanteler totalement les "solidarités non-marchandes" intra-européennes - qui s'expriment (à l'échelon national, il est vrai) par des soutiens publics au système productif, des préférences de firmes (voire de consommateurs) pour les entreprises de base communautaire. N'est-ce pas dès lors la pérennité de nombreuses industries de la CEE en mal de compétitivité vis-à-vis de leurs rivaux extracommunautaires qui est en question ? Ne créerait-on pas ainsi, en rejetant toute possibilité d'action directe sur les comportements (des firmes en particulier) des conditions de disparition brutale d'une partie non négligeable du tissu productif ? » (17).

Enfin, cette orientation libérale entre en contradiction avec la mise en oeuvre d'expériences de division du travail à l'échelle européenne, comme Ariane et Airbus. Cette contradiction se retrouve par exemple autour d'Eurêka : « D'un côté, le commissaire à la Concurrence Leon Brittan veille soigneusement à ce que les projets financés par la Commission restent "préconcurrentiels". De l'autre les artisans d'Eurêka gèrent des projets financés par les Etats et tiennent à les faire déboucher sur les marchés. Deux approches incompatibles... » (18).

Le scénario d'une Europe à deux vitesses

L'aboutissement le plus vraisemblable du processus actuel d'unification est celui d'une Europe à deux vitesses, dont Leborgne et Lipietz ont fourni un modèle théorique (19) qui débouche sur trois pronostics :

- les modalités de l'unification monétaire font que la gestion de la contrainte extérieure de chaque pays donne naissance à une tendance stagnationniste ;
- chacune des régions européennes tendra à se spécialiser selon deux stratégies principales : soit "défensive" (travail "flexible" et néo-taylorisme), soit offensive (travail qualifié et "implication négociée"), la liberté de circulation des capitaux venant renforcer cette tendance ;
- cette polarisation entre secteurs/régions débouchera sur un équilibre de sous-emploi : « le volume total du "marché unique" est donc déterminé par les relativement hauts salaires des pays où prédomine la stratégie offensive et les relativement bas salaires des pays à stratégie défensive. Plus faibles sont les choix redistributifs dans les pays du premier groupe, plus forte est la contrainte aux bas salaires (et à la flexibilité et au chômage) dans les pays du second groupe » (20).

On voit donc apparaître un obstacle à une intégration homogénéisatrice qui renvoie cette fois à la dimension régionale. Sur ce point encore, on ne peut que souligner la faiblesse des analyses. La Commission se borne à distinguer deux scénarios pour les pays moins développés (21). Dans le scénario dit interindustriel, les pays du Sud se spécialisent dans les secteurs où les bas salaires leur donnent des avantages comparatifs, par exemple l'habillement et la chaussure, avec éventuellement une montée en gamme des industries traditionnelles. Dans le scénario inter-branche, les pays du Sud transforment progressivement leur spécialisation pour s'aligner sur ceux du Centre, aiguillonnés par la concurrence des exportations en provenance du Tiers-Monde. La seule étude disponible de la Commission se borne à signaler que le second scénario est plus favorable. Mais encore une fois de deux choses l'une : ou Maastricht et cie est sans effet, ou bien cela pèse dans le sens du mauvais scénario, avec spécialisation technologique accrue.

Les illusions régulationnistes

Fidèles à leur logique selon laquelle « il existe toujours un bon scénario » les régulationnistes décrivent la voie à emprunter selon eux pour éviter d'aboutir à cette Europe à deux vitesses : il faudrait donner à la stratégie offensive (hauts salaires et travail qualifié) les moyens de s'imposer graduellement à l'ensemble de l'espace européen. Leborgne et Lipietz (22) esquissent un programme en ce sens : « Un espace social commun, incluant des transferts nets interrégionaux et des planchers sociaux "régionalement" différenciés mais s'égalisant au cours du temps, est pour cela nécessaire et urgent ». Ils parlent de « plus grande autonomie de la gestion monétaire nationale », de « transferts structurels » y compris pour le financement des systèmes de protection sociale. Grahl et Teague insistent aussi sur l'idée sympathique selon laquelle le processus d'intégration européenne pourrait fournir le cadre d'émergence d'un « modèle de développement post-fordiste et post-taylorien » (23). Mais toutes ces analyses manquent de cohérence : ce sont les règles actuelles de la construction européenne, ses options fondamentales, qui contiennent en germe une tendance au fractionnement de l'espace européen : ce ne sont pas quelques aménagements secondaires qui peuvent suffire à en transformer le contenu social. Les eurocrates nous trompent en nous promettant des lendemains qui chantent. Si les régulationnistes démontent de manière convaincante ces fausses illusions, ils sous-estiment gravement le degré de rupture nécessaire pour que les choses fonctionnent de manière vraiment différente.

Etat et Capital

Pour toutes les raisons qui viennent d'être avancées, l'idée selon laquelle la mise en place d'un Etat européen - ou d'éléments préfigurant cet Etat - ne ferait en somme que suivre quasi-naturellement la marche du Capital est en tout état de cause fautive. Il est important d'insister sur ce point, dans la mesure où la propagande en faveur de Maastricht joue précisément le postulat selon lequel le Traité s'inscrirait naturellement dans le sens de l'histoire, et que ses critiques ne peuvent être que des passésistes que le progrès passant par là fera vite oublier. « Dans vingt ans, on se demandera pourquoi on s'est posé tant de questions » dit à peu de choses près l'une des affiches de la campagne.

La raison pour laquelle, le mode de construction d'une entité supranationale que propose le Traité de Maastricht ne peut être tenu pour aller de soi, provient du fait qu'il se situe non pas un peu en avant de la réalité des phénomènes économiques mais au contraire à la traîne. Le capital est déjà largement internationalisé, et bien au-delà du corset étatique qu'on lui propose. « si le jeu du marché est à lui seul insuffisant à constituer l'Europe en système productif intégré, c'est parce qu'il contraint les firmes à s'internationaliser à partir de leur base nationale et en sautant, en quelque sorte, par dessus l'étape européenne » (24).

Une seconde erreur consiste à penser que l'ouverture du fameux grand marché - elle sera effective le 1er janvier 1993 - ou le Traité de Maastricht lui-même, sont les conditions nécessaires d'un approfondissement de l'intégration économique de l'Europe. Ces actes juridico-politiques sont plus la reconnaissance de processus déjà largement inscrits dans les faits, que l'ouverture de nouvelles possibilités. Pour l'essentiel, le commerce et les mouvements de capitaux ont déjà atteint un degré d'intégration élevé qui ne devrait plus forcément progresser de manière significative, si ce n'est dans des secteurs non industriels (banques, assurances, etc.) et sans doute aussi sous la forme de restructurations régionales et sectorielles - qu'il ne faut cependant pas présenter comme une rupture absolue ou un décollage rapide, semblable à celui de la fin des années soixante.

Plutôt que d'inaugurer une configuration économique nouvelle, le Traité de Maastricht vise plutôt à établir des règles du jeu adaptées à l'état de choses existant. Il s'agit en somme de savoir ce que deviennent les Etats-Nations quand le capital est déjà largement transnational. Il n'est pas sans

importance de remarquer que l'un des points en débat, autour de la notion de subsidiarité, porte sur la question de savoir à quel niveau il est plus efficace et légitime d'exercer les fonctions prises en charge jusque-là par chacun des Etats nationaux.

De ce point de vue, Maastricht n'est pas ce pour quoi il se donne, à savoir la première étape vers le déplacement homogène des fonctions étatiques au niveau supranational. Il s'agit plutôt, comme on l'a vu, de réduire au minimum l'étendue du domaine d'intervention de cet Etat fragmentaire. La formation d'un nouvel Etat-Nation s'articulant avec un appareil productif à logique nationale étendue est donc en tout état de cause exclu. C'est trop tard pour cela, il y a déjà trop d'imbrications mondiales, donc supra-européennes : l'Europe économique ne peut plus se construire par l'agglomération d'économies nationales en un ensemble plus vaste, comme ont pu le faire en leur temps l'Italie ou l'Allemagne.

La voie choisie, on l'a rappelé, est furieusement libérale : elle ne comporte à peu près aucun des éléments d'une politique industrielle à la hauteur des enjeux. On s'achemine donc vers une combinaison assez originale entre marché et appareil productif : d'un côté, un grand marché homogénéisé mais librement ouvert à tous, de l'autre des restructurations industrielles épousant une logique dominée de mondialisation plutôt que d'eupéanisation.

Cette contradiction fondamentale, entre le degré d'internationalisation économique déjà atteint et la base relativement étroite disponible pour l'intégration politique européenne, risque fort d'enclencher un cercle vicieux combinant perte de compétitivité économique, enfoncement dans la faible croissance, et désarticulation politique croissante.

Tels sont les éléments d'analyse économique permettant d'avancer la thèse selon laquelle les instances européennes qui se mettent progressivement en place ne dessinent pas l'ébauche d'un Etat supra-national cohérent, doté de l'intégralité de ses attributs traditionnels. Son volet le plus actif - et c'est le coeur du Traité de Maastricht - vise à l'unification monétaire et à l'harmonisation des politiques budgétaires, et pour ce faire institue *ex nihilo* une contrainte spécifique (les fameux critères de convergence). Cette contrainte se trouve ainsi placée à un niveau institutionnel qui dédouane chaque Etat national et reste pour l'instant à l'abri de la lutte de classes. Dans ce domaine, l'intégration est "dure" : il faut rendre impossible toute velléité un tant soit peu réformiste et établir une commune discipline d'austérité. Les institutions européennes fonctionnent ici comme un "syndicat d'Etats bourgeois", sans pour autant que l'on puisse parler d'Etat au sens plein du terme. Pour le reste en effet, à savoir tout ce que l'on range sous le terme d'Europe sociale, mais aussi l'Europe industrielle à laquelle cet article était consacré, l'intégration reste "molle" et les fonctions étatiques ne sont pas pour l'essentiel assumées au niveau communautaire. C'est l'indice d'une réelle contradiction qui se situe au coeur même de tous les projets bourgeois de construction européenne, et que l'on peut résumer ainsi : les diverses fonctions exercées au niveau de chaque Etat national se situent de manière trop différente par rapport à la perspective d'une gestion commune. L'Etat supranational en gestation est donc profondément désarticulé, et sa viabilité n'est de ce fait pas assurée.

Notes

- (1) Riccardo Petrella, « La mondialisation de la technologie et de l'économie », *Futuribles* n°135, septembre 1989.
- (2) *Lettre du CEPII*, décembre 1990.
- (3) Alexis Jacquemin, « Stratégies d'entreprise et politique de la concurrence dans le Marché unique » *Problèmes économiques* n°2284, 16 juillet 1992.
- (4) A. Jacquemin, op.cit.
- (5) Lysiane Cartelier, "Marché unique et système productif européen : les fondements d'une politique industrielle commune", *Revue française d'Economie*, vol VI, 4, automne 1991.
- (6) Eric Le Boucher, "La fin des espoirs électroniques" *Le Monde* du 23 mai 1992.
- (7) L. Cartelier, op.cit.
- (8) John Grahl et Paul Teague, *1992 - The Big Market*, Lawrence & Wishart, Londres, 1990.
- (9) Alexandre Italianer, « 1992 : mythe ou réalité ? » *Revue Française d'Economie* n°4, automne 1990.
- (10) *Economie européenne* n°50, décembre 1991.
- (11) J.M. Marchipont, "La stratégie industrielle de la Communauté avant et pendant l'achèvement du Marché unique", *Revue du Marché Commun*, n°334, février 1990.
- (12) cité par Philippe Bance, "Europe industrielle : la politique communautaire en question", *Problèmes économiques* n°2261, 5 février 1992.
- (13) "L'impact sectoriel du marché intérieur sur l'industrie : les enjeux pour les Etats membres", *Economie européenne/Europe sociale*, numéro spécial, 1990.
- (14) Y. Morvan, *Fondements d'économie industrielle*, Economica, 1991.
- (15) P. Bance, op.cit.
- (16) J. Grahl et P. Teague, op.cit.
- (17) P. Bance, op.cit.
- (18) Richard Clavaud, "Les ratés d'Eurêka", *L'Expansion*, 21 novembre 1991.
- (19) Danièle Leborgne et Alain Lipietz, « Pour éviter l'Europe à deux vitesses », note CEPREMAP n°8923, 1989.
- (20) D. Leborgne et A. Lipietz, op.cit.
- (21) *Economie européenne* n°44, octobre 1990.
- (22) D. Leborgne et A. Lipietz, op.cit.
- (23) John Grahl et Paul Teague, « The Cost of Neo-Liberal, Europe », *New Left Review* n°174, mars-avril 1989.
- (24) L. Cartelier, op.cit.