

Michel Husson

Un pur capitalisme

© Editions Page Deux, 2008

Ch. 2

Les nouvelles coordonnées de la mondialisation

La montée en puissance des pays émergents est en train de transformer la face du monde, rendant obsolètes un certain nombre de catégories. Le moyen le plus simple de s'en rendre compte est de comparer les taux de croissance des principales zones de l'économie mondiale. Durant les années 1960, la croissance mondiale est de 5 % et recouvre un double processus de rattrapage : de l'Europe et du Japon par rapport aux Etats-Unis, et de certains des pays du Sud par rapport à ceux du Nord, en fonction des performances du modèle dit de substitution d'importation. Les décennies 1970 et 1980 sont marquées par un ralentissement qui conduit à une première redistribution des cartes : les pays du Sud commencent par soutenir la demande mondiale pour passer finalement en dessous de la moyenne mondiale après la crise de la dette, tandis que la décennie 1980 correspond à un nouveau ralentissement de la croissance en Europe.

Le paysage se transforme sensiblement au cours des 15 dernières années, selon un double mouvement : au Nord, les Etats-Unis creusent l'écart avec l'Europe et le Japon et, au Sud, les pays émergents retrouvent une croissance similaire à celle de l'économie mondiale des années 1960. Certes, les regroupements utilisés sont sommaires, et ne tiennent pas compte de la croissance de la population. Mais les grandes tendances sont clairement apparentes (tableau 1).

Tableau 1. Taux de croissance du PIB par grandes zones

	1960-1970	1970-1980	1980-1990	1990-2005
Triade	5,1	3,3	3,0	2,3
dont : Europe	4,8	3,1	2,3	2,0
dont : Etats-Unis	4,2	3,2	3,2	3,0
BRIC	4,4	3,9	3,9	5,2
reste du monde	5,3	4,9	2,8	3,8
Monde	5,0	3,8	3,1	3,4

Triade : Europe, Etats-Unis, Japon ; BRIC : Brésil, Russie, Inde, Chine

Source : Groningen Growth and Development Centre

Elles conduisent à une modification très marquée de la distribution du PIB mondial. En 2003, la Chine et l'Inde représentaient 20,6 % du PIB mondial, contre 9,2 % en 1952. Cette montée a eu pour contrepartie le recul de l'Europe de l'Ouest (- 6,7 %) et des Etats-Unis (- 6,9 %) et ce mouvement de ciseau devrait se prolonger : selon Angus Maddison, la Chine et l'Inde réunies égaleraient la Triade en 2030, chacun des deux ensembles représentant un tiers du PIB mondial (tableau 2).

Tableau 2. Répartition du PIB mondial en %

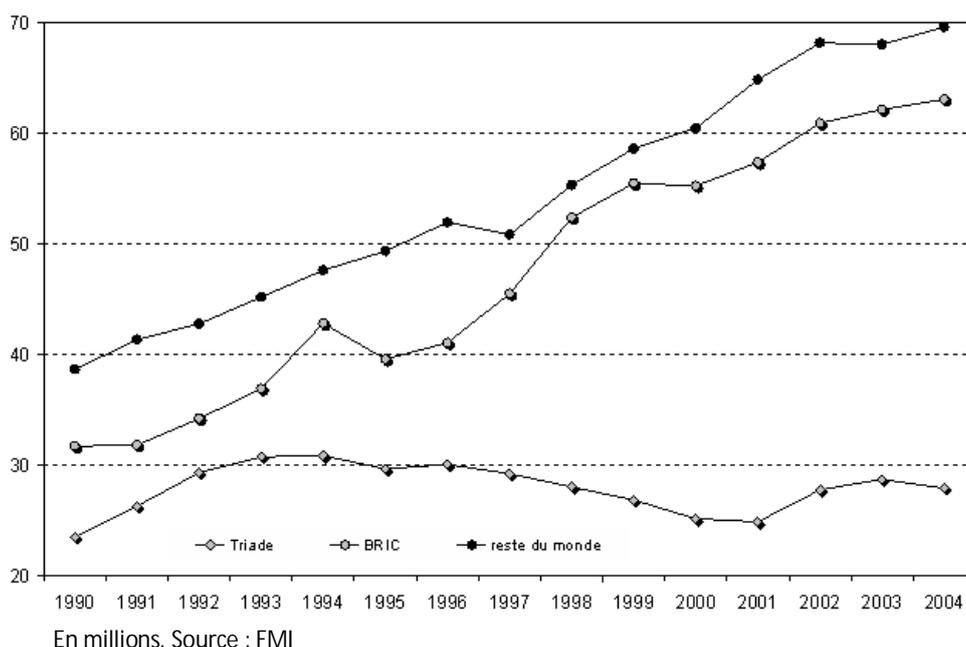
	1952	1978	2003	2030
Chine	5,2	4,9	15,1	23,1
Inde	4,0	3,3	5,5	10,4
Japon	3,4	7,6	6,6	3,6
Europe de l'Ouest	25,9	24,2	19,2	13,0
Etats-Unis	27,5	21,6	20,6	17,3
Russie	9,2	9,0	3,8	3,4

Source: Maddison (2007)

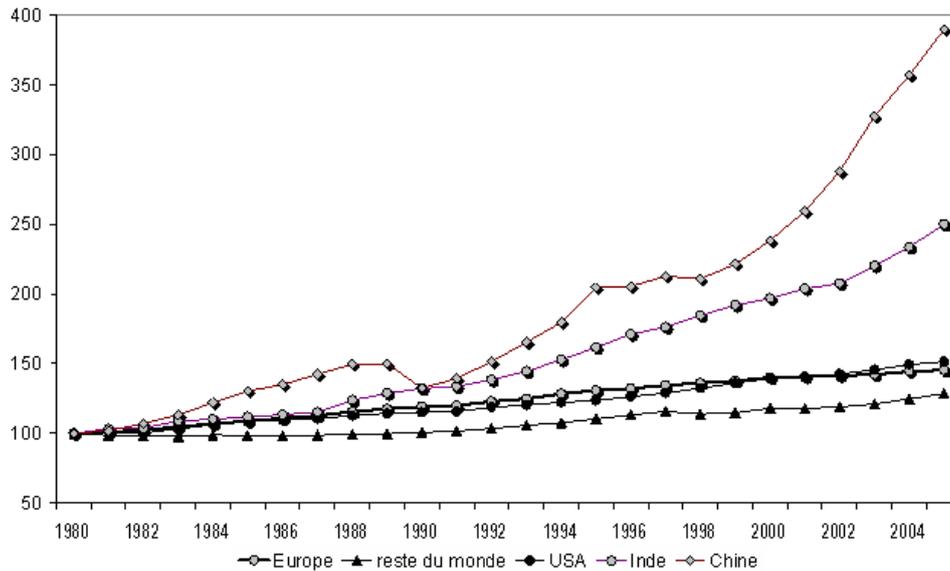
Dans le même temps, la répartition mondiale de la force de travail s'est également modifiée. En 1960, les pays de la Triade regroupaient 22 % de la main-d'oeuvre employée ; en 2005, cette proportion est tombée à 14 %. Autrement dit, sur les 2,7 milliards d'hommes et de femmes au travail dans le monde, la moitié (1,4 milliards) vivent dans les pays du BRIC et un-e sur 7 seulement dans les pays les plus avancés. Mais ces données ne rendent pas compte d'un phénomène majeur qui est l'entrée de la Chine, de l'Inde et de l'ancien bloc soviétique dans l'économie capitaliste mondiale. C'est pour Richard Freeman (2005), un tournant dans l'histoire économique car l'apport de 1,47 milliard de travailleurs de ces pays a « doublé la taille de la force de travail connectée au marché mondial ». Il estime que cette entrée a fait baisser de 55 à 60 % le ratio capital/travail au niveau mondial, ce qui modifie profondément le rapport de forces entre classes sociales. L'un des corollaires de cette rupture est une montée globale du chômage, qui passe de 94 millions en 1990 à 161 millions en 2004. Certes, ces données issues du FMI posent de gros problèmes de définition mais elles montrent clairement que le chômage s'est à peu près stabilisé dans les pays de la Triade et que l'on assiste à une augmentation beaucoup plus rapide du nombre de chômeurs dans les pays du Sud (graphique 1).

Mais cette redistribution des cartes va encore plus loin et concerne également le rattrapage de la productivité dans les pays émergents. Certes, les écarts en niveau restent considérables, de l'ordre de 1 à 5 ou 6 entre le Sud et la Triade, mais le rattrapage se fait à une vitesse considérable. Le dynamisme de l'économie mondiale se trouve dorénavant dans les pays émergents (graphique 2).

Graphique 1
Nombre de chômeurs dans le monde



Graphique 2
Productivité du travail 1980-2005



Base 100 en 1980. Source : Groningen Growth and Development Centre

Les deux dernières décennies correspondent à une croissance du commerce mondial plus rapide que celle du PIB mondial qui a ici aussi permis aux pays émergents de marquer des points. En 2005, la Triade réalisait 58 % des exportations mondiales contre 70 % en 1990, soit une perte de marché de 12 points que l'on retrouve à peu près intégralement du côté des pays émergents. Si on additionne BRIC, Mexique et pays exportateurs de l'Asie de l'Est, leur part de marché mondiale passe sur la même période de 14 % à 24 %.

L'investissement international complète ce nouveau panorama. En 2005, le stock mondial d'investissement direct à l'étranger était environ de 10000 milliards de dollars. 64 % se trouvaient dans les pays de la Triade, 12 % dans les pays BRIC (y compris Kong Kong) et 24 % dans le reste du monde (et ailleurs, compte tenu des doubles comptes !). L'essentiel des investissements croisés concerne donc toujours les pays du Nord, mais la réorientation vers les pays émergents modifie lentement ce panorama : en 2005, les pays BRIC ont reçu 16 % des flux d'investissement contre 4 % en moyenne 15 ans plus tôt.

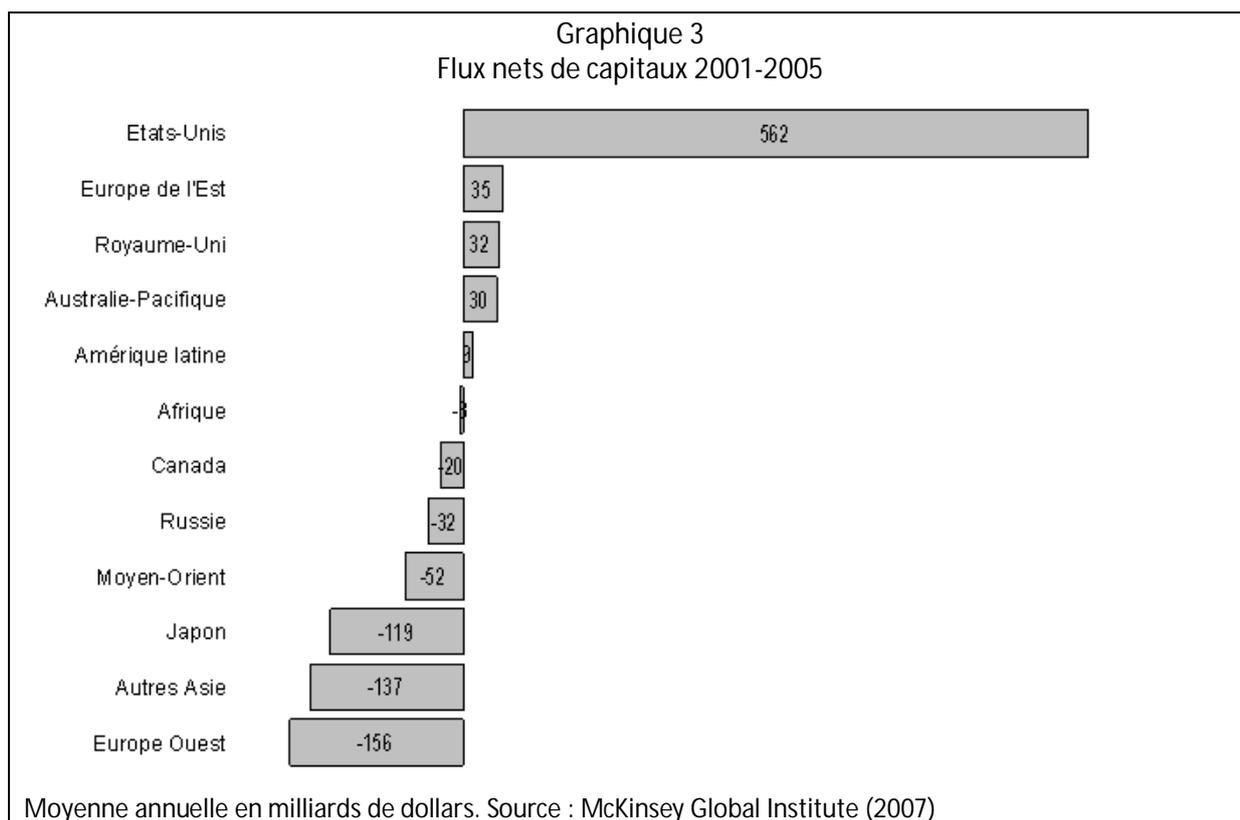
Ce tableau ne signifie pas pour autant que l'ensemble des pays du Sud suit la même trajectoire que les pays émergents. Seule une partie d'entre eux réussit à se hisser aux normes mondiales, mais les pays concernés sont de grande taille : les pays du BRIC représentent ainsi 43 % de la population mondiale en 2005. Le rapport publié en 2004 par l'Organisation Internationale du Travail dresse un tableau qui n'a pas grand chose à voir avec son titre, *Une mondialisation juste* : il signale une croissance inférieure à 2 % dans 55 pays du Sud, et négative dans 23 d'entre eux et souligne la concentration des revenus et la baisse universelle des impôts sur les profits.

Le nouveau financement du monde

La dernière décennie a vu un retournement complet de la structure de financement de l'économie mondiale, dont l'élément moteur est le déficit commercial des Etats-Unis. Celui-ci s'était déjà creusé durant la première moitié des années 1980 mais s'était résorbé après les accords de 1985 qui avaient entériné une dévaluation de fait du dollar par rapport aux principales monnaies. A partir du

début des années 1990, on assiste à une dégradation tendancielle du déficit extérieur des Etats-Unis. Leur balance courante, autrement dit leur besoin de financement externe, passe de 0 % du PIB en 1991 à 6,5 % en 2006.

L'équation de ce nouveau financement peut être ainsi résumée. En 2006, le déficit extérieur des Etats-Unis est de 860 milliards de dollars, soit 1,8 % du PIB mondial. La contrepartie de ce déficit se trouve dans l'excédent des autres pays avancés pour 300 milliards (dont 170 pour le Japon), de la Chine pour 240 milliards, et des autres pays en développement pour 320 milliards. Cette configuration s'est installée assez récemment à partir de la fin des années 1990. Les déséquilibres commerciaux se doublent de déséquilibres financiers, qui ont fait l'objet d'une quantification incluant l'ensemble des mouvements de capitaux (Gandarilla 2005). En 1998, les pays de la périphérie ont transféré 685 milliards de dollars vers ceux du centre. 316 milliards correspondent au service de la dette, 216 aux capitaux spéculatifs à court terme et 131 aux pertes liées à la dégradation des termes de l'échange. On assiste donc à une véritable inversion des transferts puisque les mouvements nets de capitaux vont désormais du Sud vers le Nord. L'impact de ces transferts est lui-même dissymétrique si on les rapporte aux PIB respectifs qui étaient d'environ 24000 milliards de dollars au Nord, et 6000 au Sud. Autrement dit, la ponction équivaut à 11 % du PIB au Sud, et représente moins de 3 % du PIB au Nord. Cette distinction Nord-Sud ne doit pas masquer que le déséquilibre financier, encore une fois, est essentiellement le fait des Etats-Unis qui drainent la majorité des flux de capitaux (à 84 %) en provenance du reste du monde (graphique 3).



Cette nouvelle configuration de l'économie mondiale pose alors deux questions : la première, d'ordre méthodologique, conduit à une remise en cause des outils traditionnellement mobilisés par l'analyse de la mondialisation ; la seconde est celle de sa « soutenabilité ».

Une économie imbriquée

Il faut abandonner la représentation de l'économie mondiale comme la simple juxtaposition d'économies nationales et la remplacer par un concept d'économie mondiale intégrée. Les firmes multinationales sont l'agent de cette intégration, dont la géographie coïncide de moins en moins avec celle des Etats. Elle se réalise selon trois grands axes : Nord-Nord, Nord-Sud, et Sud-Sud. Cette imbrication croissante rend obsolètes les outils d'analyse classiques et modifie les représentations de l'économie mondiale (Michalet 2007). La formation d'une économie transatlantique entre les Etats-Unis et l'Union européenne donne un premier exemple de cette imbrication. L'étude de Joseph Quinlan (2003) permet d'en mesurer la profondeur : ainsi le chiffre d'affaires réalisé en Europe par les groupes US représente le double des exportations américaines, et celui des multinationales européennes aux Etats-Unis dépasse de moitié les exportations européennes. Un autre rapport (Dietsch 2004) indique que 15 % des salariés français, soit deux millions de personnes, travaillent dans des entreprises sous contrôle étranger, tandis que trois millions et demi de salariés à travers le monde sont employés par des filiales d'entreprises françaises.

Cette imbrication mondialisée offre aux grands groupes des portes de sortie en leur procurant un marché beaucoup plus vaste que le marché intérieur de leurs ports d'attache. On peut mesurer cet effet dans le cas français en comparant l'évolution de l'investissement réalisé en France avec l'investissement réalisé à l'étranger. On constate que l'investissement direct à l'étranger, relativement faible jusque là, s'élève de manière considérable durant la période de la « nouvelle économie » jusqu'au krach boursier de 2000, qui le fait baisser, avant que le mouvement reparte à la hausse en 2005. L'investissement intérieur des sociétés, financières ou non financières, représente une proportion à peu près stable du PIB. Certes, les données statistiques disponibles rendent la comparaison difficile puisque l'investissement n'est pas défini de la même manière dans les deux cas : l'investissement à l'étranger englobe des investissements en portefeuille, alors que l'investissement intérieur ne comporte que des investissements en capital fixe. Mais cette tendance peut aussi être corroborée par la croissance de la part du chiffre d'affaires réalisé à l'étranger par les grands groupes français. En 2004, le chiffre d'affaires des entreprises du CAC 40 se répartissait en trois tiers à peu près égaux : France, Union européenne, reste du monde.

Le ciseau entre marché intérieur et marché mondial peut se mesurer aussi par la divergence de la rentabilité entre les grands groupes internationalisés et les autres entreprises. Entre 2000 et 2006, les profits des entreprises du CAC 40 ont doublé, passant de 46 à 96 milliards d'euros alors que le profit de l'ensemble des entreprises françaises n'a augmenté que de 20 %. Cette déconnexion s'explique par le fait que la majeure partie des profits des grands groupes a été réalisée à l'étranger. Autrement dit, on assiste à une dissociation de la dynamique des capitaux selon leur degré de branchement sur le marché mondial. Cela veut dire aussi que la faible croissance du marché intérieur d'un pays est supportable pour les entreprises de ce pays, à partir du moment où ils disposent de débouchés alternatifs sur le marché mondial.

Voilà aussi pourquoi la question du taux de change entre l'euro et le dollar doit être posée dans un cadre plus complexe que la confrontation entre deux ensembles économiques. La « baisse impériale » du dollar décrite plus loin est évidemment une arme concurrentielle au profit des Etats-Unis dont les prix relatifs baissent dans des proportions considérables par rapport à ceux des biens et services européens. L'économie européenne prise globalement y est relativement sensible, mais chaque pays ne ressent pas de la même manière cette pression concurrentielle, et cette sensibilité différentielle est un frein important à l'intégration européenne. Mais elle renvoie elle-même à la place différente qu'occupent les grands groupes sur le marché mondial. Tout dépend en effet de la manière dont ils s'insèrent dans les flux productifs. Si un grand groupe, ou un secteur comme la finance au Royaume-Uni, réalise la majeure partie de son chiffre d'affaires sur des marchés où les prix sont libellés en dollars, le taux de change de ce dernier avec l'euro lui importe finalement moins et

tout dépend alors de savoir en quelle monnaie il paie ses moyens de production. On peut ajouter à cela la dépendance plus ou moins grande vis-à-vis des prix de l'énergie et notamment du pétrole. Tous ces éléments complexes permettent de comprendre comment le choc de la baisse du dollar a pu jusqu'à un certain point être absorbé par l'économie européenne ; jusqu'à un certain point évidemment, mais plus facilement que s'il s'agissait de deux économies alignées sur leur propre monnaie. La répercussion que peut avoir la montée de l'euro sur l'économie européenne est ainsi sans commune mesure avec celle de la réévaluation du yen sur l'économie japonaise durant les années 1990. La résolution d'une des contradictions majeures du capitalisme est ainsi étendue au niveau mondial.

Mais c'est au prix de nouvelles contradictions. La planète mondialisée est en quelque sorte soumise aux déplacements de deux « couches » (celle des capitaux et celle des formations sociales) qui déclenchent de profondes lignes de fracture. En géologie, cela donne des tremblements de terre. Il en va de même pour la mondialisation : l'économie fonctionne de manière chaotique, et les sociétés, au Nord comme au Sud, cèdent aux tensions auxquelles elles sont soumises, et se fracturent elles aussi. L'un des mouvements tectoniques les plus puissants est aujourd'hui l'émergence de nouvelles puissances économiques au premier rang desquelles figure la Chine.

Références

Dietsch M. (2004), [Mondialisation et recomposition du capital des entreprises européennes](#), rapport du Commissariat général du Plan.

Freeman R. (2005), « [What Really Ails Europe \(and America\): The Doubling of the Global Workforce](#) », *The Globalist*, June 3.

Gandarilla Salgado J.G. (2005), *América Latina en la conformación de la economía-mundo capitalista*, UNAM, México.

Maddison A. (2007), *Contours of the World Economy 1-2030 AD*, Oxford University Press.

McKinsey Global Institute (2007), [The US Imbalancing Act: Can the Current Account Deficit Continue?](#)

Michalet C.A. (2007), « [Comment la globalisation oblige à remettre en cause certains concepts économiques](#) », *L'Economie politique* n°36.

OIT (2004), [Une mondialisation juste](#).

Quinlan J.P. (2003), [Drifting Apart or Growing Together? The Primacy of the Transatlantic Economy](#), Center for Transatlantic Relations, 2003.