Histoire de la mondialisation capitaliste

Ce volume traite de l'histoire de la mondialisation capitaliste de 1914 à nos jours. Après une première période marquée par deux guerres et une crise mondiales, l'explosion des nationalismes et des protectionnismes, il a fallu attendre la fin des années 1950 pour que la mondialisation capitaliste connaisse une nouvelle phase d'essor.

D'abord très progressif et très encadré par les États, le développement des échanges internationaux s'est accéléré à partir de la crise économique du milieu des années 1970. Aboutissant, au bout du compte, à une hypertrophie de la sphère financière, il n'a pas permis à l'économie de sortir du marasme et de la crise.

Mais ce n'est pas l'ouverture des frontières qui est à mettre en cause – elles ne sont d'ailleurs ouvertes sans restriction qu'aux capitaux – mais bien les lois du fonctionnement de l'économie capitaliste elles-mêmes.

La collection Éclairage a pour ambition de contribuer à la compréhension de la marche de l'histoire et d'apporter son éclairage sur les éléments du passé, lointain ou proche, dont l'influence se propage dans l'actualité politique ou sociale.

ISBN 978-2-915727-28-9

Prix TTC : 8 €

Photo de couverture
Porte-containers dans le port d'Istambul.
© DR

www.lesbonscaracteres.com

Éclairage

La mondialisation capitaliste – 2

5

Histoire

Éclairage



Histoire de la mondialisation capitaliste

2. 1914-2010

Sandra Chirazi
Raphaël Menand

les bons caractères

Éclairage
Histoire

– n° 5 –

Histoire de la mondialisation capitaliste

2. 1914-2010

Sandra Chirazi
Raphaël Menand

les bons caractères lbC
6, rue Florian – 93500 Pantin

© Les Bons caractères – 2011
Imprimé par IMS – 93500 Pantin
ISBN 978-2-915727-28-9
Dépôt légal 2e trimestre 2011

Introduction

La mondialisation de l'économie est devenue un fait universellement reconnu. Le débat porte donc sur ses origines et sur les conséquences de ce phénomène économique dans notre vie de tous les jours. En effet la mondialisation serait, selon bon nombre de personnalités politiques, responsable de bien des maux : du chômage, des délocalisations, de la spéculation, voire de la montée des inégalités… Elle est en fait, dans la bouche de beaucoup de ses critiques, un moyen commode de camoufler le vrai responsable des maux décrits ci-dessus : le capitalisme lui-même. Commode, parce que nos hommes politiques seraient impuissants face à ce phénomène qui déborde le cadre de leur propre État, mais aussi parce qu'il permet de trouver le meilleur bouc émissaire qui soit pour expliquer l'origine des problèmes économiques : l'étranger. En effet, derrière la critique de la mondialisation, il y a trop souvent la défense du nationalisme et du chauvinisme.

Or cela fait bien longtemps que l'économie étouffe dans le carcan des frontières nationales et qu'elle se développe à l'échelle mondiale. Selon le *Petit Larousse*, mondialiser c'est « *donner à quelque chose un caractère mondial, une extension qui intéresse le monde entier* ». Cette « extension » au monde entier de l'économie a commencé à être réalisée à la fin du XV^e^ siècle grâce à la découverte de l'Amérique par Christophe Colomb, puis par le premier tour du monde initié par Magellan en 1519.

En 1914, l'économie était déjà mondialisée. Le volume du commerce international fut multiplié par cinquante au XIX^e^ siècle. Pour l'Europe, la part relative des exportations dans la production de

richesses atteignit vers 1913 un sommet historique de 14 %. On échangeait bien sûr des matières premières en provenance des pays pauvres, mais aussi des produits manufacturés, comme le textile, qui se répandaient dans le monde entier. Les capitaux circulaient eux aussi à l'échelle mondiale et connaissaient alors une rapide extension. Si ces capitaux allaient vers les mines ou les plantations agricoles, une partie concernait déjà les investissements industriels, les « délocalisations » pour utiliser un vocabulaire récent.

Surtout, les pays impérialistes avaient cette fois réellement occupé tout l'espace mondial, se constituant des empires coloniaux pour les uns, des zones d'influence pour les autres. Toute la planète était désormais en coupe réglée. Mais des pays industrialisés comme l'Allemagne ou le Japon étaient arrivés trop tard dans le partage du monde. Le capitalisme mondialisé allait démontrer qu'il n'était nullement devenu pacifique pour autant et qu'il restait un système basé sur l'exploitation, la concurrence et la violence des rapports sociaux. En résumé, la guerre mondiale fut aussi l'expression de la mondialisation capitaliste.

La Première, puis la Seconde Guerre mondiale ont entravé la mondialisation, l'ont comprimée, mais elles ne pouvaient pas revenir sur cette réalité : l'économie ne peut fonctionner et se développer qu'à l'échelle internationale. La mondialisation constitue le cadre indépassable dans lequel les problèmes de l'humanité devront se régler dorénavant.

Première partie

Le déclin des échanges internationaux (1914-1955)

Chapitre I

De la Première Guerre mondiale à la crise de 1929

Les conséquences économiques de la guerre

La Première Guerre mondiale a porté un coup terrible au développement économique et aux échanges internationaux : elle fut le prélude d'une période d'une quarantaine d'années pendant laquelle ils furent entravés à des degrés divers.

Le théâtre des événements resta largement cantonné à l'Europe. Mais les populations concernées étaient aussi issues des empires coloniaux des belligérants. Sous cet aspect, on peut parler d'une véritable guerre mondiale. Mondiale, elle le fut aussi du fait que l'ensemble des ressources de la planète furent mises à contribution pour l'effort de guerre.

La catastrophe fut d'abord démographique, avec plus de 9 millions de morts : 1,9 million en Allemagne (10 % des actifs), 1,5 million en France (14 % des hommes en âge de combattre), 760 000 en Angleterre (5 % des actifs), tels sont les chiffres ahurissants des principaux pays capitalistes de l'époque, si l'on écarte les États-Unis. À cela, il faut ajouter des millions de blessés et de mutilés dans les catégories d'âge les plus jeunes et donc les plus productives. Il s'agissait donc d'une hémorragie sans précédent, dont

l'Europe ne se releva que très difficilement. Sur le Vieux continent, les productions agricoles et industrielles furent durement touchées, provoquant une baisse de la production industrielle mondiale de près de 20 % entre 1913 et 1921.

Mais la guerre provoqua aussi d'importants bouleversements politiques.

Les bouleversements politiques : le nouveau visage de l'Europe

Pour l'Allemagne, la situation fut encore aggravée par le traité de Versailles signé le 7 mai 1919. Ce traité, notamment sous l'influence de la France, était une véritable humiliation pour le pays vaincu. Il limitait les capacités militaires de l'Allemagne. Surtout, il retirait des portions de son territoire au profit de la France, de la Belgique, du Danemark ou encore de la Pologne. Cela privait l'Allemagne de régions industriellement puissantes comme l'Alsace-Lorraine et la Silésie. De plus, le couloir de Dantzig, accès à la mer accordé à la Pologne, aboutissait à séparer la Prusse-Orientale du reste de l'Allemagne. S'y ajoutait le paiement de réparations, au nom desquelles la France occupa la Ruhr en 1923, ce cœur industriel fournisseur des quatre cinquièmes du charbon de l'Allemagne, provoquant l'étranglement de son économie. De fait, ce traité inique fut à lui seul une cause potentielle de nouveaux conflits.

Mais ce sont les frontières de l'ensemble de l'Europe qui furent en réalité bouleversées. Les espaces nationaux des vaincus furent morcelés. Les traités de Neuilly, Saint-Germain et Trianon ont charcuté des États et des espaces économiques, multipliant les frontières, faisant apparaître de nouveaux États, la Tchécoslovaquie, la Yougoslavie… Il en fut de même au Moyen-Orient, où l'effondrement de l'Empire ottoman provoqua la création d'États plus ou moins artificiels, dont les rivalités ont servi les intrigues

de leurs protecteurs impérialistes, français et anglais. Ces nouvelles frontières constituaient autant d'obstacles nouveaux au commerce international, et un handicap formidable au redémarrage économique. En effet le tissu économique dut alors se reconstituer sur de tout autres bases, des usines étant séparées des sources de matières premières et de leurs sous-traitants.

Un autre obstacle, et de taille, à la reprise des échanges internationaux, fut l'existence de l'URSS, née de la révolution d'octobre 1917 en Russie.

La dynastie des Romanov présidait aux destinées de l'Empire russe depuis plus de trois siècles. Le régime avait été ébranlé par la défaite militaire de 1904 contre le Japon et par une révolution sociale en 1905. Conscient de son retard économique, le tsar avait accéléré le développement de l'industrie pour moderniser son armée. Cela avait permis le développement de la métallurgie, de la construction navale, du textile, du pétrole, des voies ferrées… Des usines aux méthodes modernes s'étaient développées.

Cette industrie était en grande partie le fruit de la mondialisation. Elle avait pu être financée grâce aux capitaux venant de France, d'Allemagne ou d'Angleterre, qui y avaient aussi exporté leurs méthodes modernes de production. On estimait que 40 % des capitaux investis dans l'industrie en Russie étaient d'origine étrangère. Les États impérialistes avaient surtout prêté des capitaux à l'État russe lui-même, par l'intermédiaire de leurs banques. Or plus des trois quarts du capital des banques russes revenaient à des filiales de banques étrangères, comme la Société Générale pour la France.

La volonté des paysans et des ouvriers de mettre fin à la guerre fut à l'origine des révolutions de février et d'octobre 1917, cette dernière portant le Parti bolchevique au pouvoir. Les dirigeants de la Révolution russe – Lénine, Trotsky – défendaient un idéal

communiste qui ne pouvait être envisageable qu'à l'échelle mondiale et, en particulier, dans les pays capitalistes les plus puissants : l'Allemagne, la France, les États-Unis…

Pourtant en guerre entre 1914 et 1918, les pays impérialistes (France, Allemagne, Japon) s'unirent contre le nouveau régime en soutenant les armées blanches des anciennes classes dirigeantes contre la Russie révolutionnaire. N'ayant pas réussi à le vaincre lors de cette guerre civile, ils soutinrent la constitution de nouveaux États indépendants hostiles au régime soviétique : la Lituanie, l'Estonie, la Lettonie ou encore la Finlande.

Boycotté par les pays impérialistes, le régime soviétique fut obligé de vivre replié sur lui-même. Cela le coupa de la division internationale du travail qui était un facteur essentiel du progrès économique. Si la Russie représentait 4 % des exportations mondiales en 1913, l'URSS n'en représentait plus que 1,3 % en 1928.

En 1917, la Russie pesait peu dans l'économie mondiale. Mais l'URSS allait connaître un réel développement économique, bien que mise à l'écart de la mondialisation capitaliste – mise à l'écart qui fut une des raisons de l'affaiblissement du développement du commerce international.

En Europe, la Révolution russe de 1917 fut suivie dans les années d'après-guerre d'une vague de révolutions et de mouvements sociaux. En Allemagne, la révolution éclata en novembre 1918 et le pays se couvrit de soviets. Elle fut violemment réprimée par le gouvernement dirigé par le social-démocrate Ebert, et ouvrit une période d'instabilité politique qui ne prit provisoirement fin qu'en 1924. Ces mouvements sociaux touchèrent de nombreux pays d'Europe : la Finlande, la Hongrie, l'Italie ou encore la France. Si le capitalisme en fut ébranlé, il ne fut pas renversé : la reprise de la croissance économique contribua alors à stabiliser la situation politique.

Le désordre monétaire

Le coût financier et monétaire de la Première Guerre mondiale fut considérable. Les dépenses militaires furent d'abord financées par la levée de nouveaux impôts, ce qui n'empêcha pas la croissance des déficits publics. Les pays en guerre eurent recours à l'emprunt, qui montra aussi rapidement ses limites. Pour la France, la dette publique passa de 33 milliards de francs en 1914 à 154 milliards en 1918. En Allemagne, elle augmenta de 5 milliards de marks à 140 milliards sur cette même période, alors que ses réserves d'or s'étaient effondrées. Ces dettes furent couvertes en grande partie par une augmentation de la masse monétaire en circulation. Dès 1914, la convertibilité-or des monnaies avait été suspendue.

En Allemagne, le mark s'effondra après la guerre sous le poids des dépenses militaires puis du montant colossal des réparations exigées en 1921 notamment par la France : plus de trois années de revenu national. Cela provoqua une inflation démesurée.

La perte de confiance des populations dans leurs propres monnaies était très répandue : par exemple, la lire italienne diminua de plus de 50 % par rapport au dollar entre 1918 et 1919.

Ce ne fut qu'en 1922 que trente-quatre pays se réunirent à la conférence de Gênes, où ils jetèrent les bases d'un nouveau système monétaire international : l'étalon de change or (*Gold exchange standard*). Ce n'était plus l'or qui était le principal instrument de règlement des transactions entre les pays, mais essentiellement deux devises elles-mêmes convertibles en or, la livre et le dollar. Cet accord contribua à stabiliser les taux de change durant les années 1920.

Il fallut cependant attendre 1925 pour que la livre britannique retrouve sa convertibilité-or d'avant-guerre. En Allemagne, l'inflation ne prit fin qu'en 1924 grâce à une baisse du montant des réparations et à des emprunts de capitaux aux États-Unis, qui en firent

le pays le plus endetté du monde. Formellement le mark fut de nouveau convertible en or en 1924, preuve d'une stabilité – certes précaire – retrouvée. De son côté, le franc s'affaiblit à partir de 1924 et ne fut stabilisé qu'à partir de 1927, suite à un relèvement des taux d'intérêt.

Le protectionnisme maintenu

Les blessures ouvertes par la Première Guerre mondiale étaient loin d'être refermées, même si la paix était proclamée du haut de la Société des Nations, ancêtre de l'ONU actuelle, constituée en 1919. En principe, les négociations dans le cadre de cette institution devaient permettre de surmonter les rivalités nationales. Il n'y eut d'ailleurs jamais autant de pactes de non-agression et de traités d'amitié entre les États. Le ministre français Aristide Briand tonnait à la tribune de la SDN : « *Arrière les fusils, les mitrailleuses, les canons ! Place à la conciliation, à l'arbitrage et à la paix.* »

En réalité, les rivalités économiques n'étaient nullement enterrées et empoisonnaient encore les relations entre les principaux pays riches de l'époque.

Les difficultés de la reprise renforçaient encore les tendances protectionnistes qui avaient été exacerbées par la guerre.

Les tendances politiques protectionnistes se traduisaient par un niveau relativement élevé des tarifs douaniers. Le redémarrage de l'économie américaine dans les années 1920 se fit surtout grâce à son imposant marché intérieur stimulé par le crédit facile, mais aussi par une politique protectionniste renforcée. Le républicain Harding gagna les élections de 1920 sur la base de cette politique. Cela se concrétisa par une augmentation des tarifs douaniers, qui s'élevaient aux États-Unis à plus de 30 % en moyenne en 1921 pour passer à 38 % en 1922.

En réalité, ce fut l'ensemble des pays riches qui augmentèrent alors leurs tarifs douaniers : le Canada, l'Argentine, le Japon et de nombreux pays européens… Si les tarifs douaniers au Royaume-Uni même restaient encore à un niveau modeste en 1930 – autour de 4 % en moyenne – ils s'élevaient cette même année à 12 % en moyenne pour la France et l'Allemagne, à 17 % pour l'Italie où le dictateur fasciste Mussolini avait pris le pouvoir en 1922.

Un difficile retour à la croissance économique

Une reprise économique tardive

En 1921, trois ans après la fin du conflit, la production industrielle mondiale était encore inférieure de 20 % à celle de 1913. Cela s'explique par le poids très important des économies européennes, à l'époque directement affectées par les destructions de la guerre. La France, principal champ de bataille, fut la plus touchée : sa production industrielle était en 1921 inférieure de 38 % à celle de 1913. Sur la même période, celle de l'Allemagne était inférieure de 25 %. C'est dire l'ampleur des destructions subies et de la nécessaire reconstruction des routes, des voies de chemin de fer ou des infrastructures et des habitations détruites.

L'Angleterre, de son côté, réussit à dépasser sa production d'avant-guerre dès 1919. Mais il fallut attendre l'année 1922 pour l'Italie, 1923 pour la France et 1926 pour l'Allemagne.

De 1921 à 1929, l'économie mondiale connut une nouvelle période de croissance économique : la production industrielle mondiale fut quasiment multipliée par deux entre 1921 et 1929.

Par exemple, aux États-Unis, le revenu national augmenta de 39 % entre 1919 et 1929, malgré une grave récession qui toucha

le pays entre 1921 et 1923. La production automobile passa de 1,9 million de véhicules en 1920 à 4,4 millions dix ans plus tard. L'Allemagne de son côté était redevenue la deuxième puissance industrielle du monde en 1929.

Mais, à eux seuls, dix pays assuraient 90 % de la production industrielle mondiale. Si les pays pauvres avaient un peu profité de la Première Guerre mondiale pour augmenter leurs exportations, ils étaient spécialisés dans les produits agricoles et miniers. Or les prix des matières premières connurent dans les années 1920 des baisses importantes sur des produits comme le blé, le maïs, le coton, le sucre mais aussi les minerais et l'énergie. Cela provoqua un appauvrissement accru peu propice au développement d'une production et d'un commerce autres que ceux imposés par les métropoles.

Le changement économique majeur fut le rôle nouveau joué par les États-Unis. Ces derniers, à la faveur de la guerre, devinrent la première puissance économique mondiale. L'Angleterre essayait encore de jouer le rôle directeur, mais la guerre avait mis à nu les nouveaux rapports de forces : elle était en train d'être surclassée par les États-Unis.

Dans les années 1920, la rivalité entre les deux aspirants anglo-saxons à la domination mondiale régenta la scène politique internationale.

Dès 1913, les États-Unis étaient devenus le premier producteur du monde pour les secteurs de l'agriculture et de l'industrie, mais ils dépendaient encore de l'Europe pour leur peuplement et leur financement. Entre 1914 et 1919, leur production industrielle augmenta de 25 % et leurs exportations furent multipliées par quatre. En 1918, de débiteurs, ils étaient devenus les créanciers de l'Europe et disposaient de la moitié des réserves d'or mondiales.

La taille de l'économie américaine, celle d'un continent, lui permit de se développer de façon interne. Avant-guerre, le poids de ses échanges extérieurs ne pesait guère plus de 5 % de sa richesse nationale. Ce taux évolua peu dans les années 1920, ce qui n'empêcha nullement les États-Unis d'être en 1929 à la première place mondiale pour les échanges internationaux, grâce à la compétitivité de leurs produits manufacturés mais aussi du fait qu'ils étaient les premiers exportateurs de matières premières et de produits agricoles.

Stagnation des échanges internationaux

Du côté des échanges internationaux, ce ne fut qu'en 1921 que le niveau des exportations mondiales retrouva celui de 1913.

Le volume des échanges, qui augmentait de 4 % par an au début du XX^e^ siècle, ne croissait plus que de 2,2 % par la suite dans les années 1920, et même de 1,6 % pour les exportations de produits manufacturés. À l'inverse de la période précédente, le commerce mondial progressait moins vite que la production.

De même, l'exportation des capitaux fut ralentie, alors qu'elle avait connu une forte croissance avant la Première Guerre mondiale. En effet un des principaux pays exportateurs de capitaux avant la Première Guerre mondiale, la France, était désormais en situation financière délicate. Seuls deux pays continuaient réellement à investir à l'étranger après la guerre : le Royaume-Uni et les États-Unis. Mais si le Royaume-Uni continuait à investir principalement dans les pays de son immense empire colonial, c'était dans des proportions bien inférieures à celles d'avant la guerre. Les États-Unis devinrent, eux, les premiers fournisseurs de capitaux. Ils multiplièrent les prêts aux pays déficitaires comme l'Allemagne, mais aussi en Amérique latine et en Australie. Mais la plupart de ces prêts étaient à court terme et bon nombre de ces flux de capitaux étaient spéculatifs, tentant de jouer sur les brusques évolutions des

taux de change consécutifs au désordre monétaire en Europe. Cela imposa le maintien de taux d'intérêt élevés dans les pays dont les monnaies étaient attaquées.

Chapitre II

La crise de 1929 : l'effondrement des échanges internationaux

La crise de 1929 fut une nouvelle expression de la mondialisation capitaliste. Celle-ci ne se limita pas aux États-Unis, pays d'origine de la crise. Elle se répandit extrêmement rapidement à l'Europe puis au reste du monde.

Elle représentait une catastrophe économique sans précédent, dont l'économie mondiale ne se releva pas vraiment, que ce soit sur le plan de la production nationale, du commerce international ou des exportations de capitaux. Elle ne trouva d'ailleurs son dénouement que dans une seconde catastrophe bien plus terrible : la Seconde Guerre mondiale.

Une crise mondiale

En 1929, le banquier américain Kahn déclarait : « *Nous voulions brasser le monde entier,* […] *nous voulions être le centre monétaire du monde ; nous voulions être le plus grand pays industriel, le plus grand exportateur, le plus grand prêteur* »... Et il est vrai qu'à l'aube de la crise de 1929 ces objectifs grandioses étaient en passe d'être atteints. Mais cela n'empêcha nullement ce pays, devenu le plus puissant du monde, d'être le premier foudroyé par la crise.

En réalité, il semble bien que la production industrielle commença à plafonner dans certains pays capitalistes avant que n'éclate la crise boursière américaine. En effet la production donnait des signes d'essoufflement au Japon ou en Australie dès 1927, en Allemagne dès 1928.

Le jeudi 24 octobre 1929, la Bourse de New York s'effondra et elle ne cessa de baisser jusqu'en 1932, date à laquelle la valeur de ses cotations avait été divisée à peu près par cinq. Le choc boursier provoqua la ruine des banques, dont un cinquième furent déclarées en faillite aux États-Unis, entraînant avec elles le reste de l'économie ; des milliers d'entreprises ont alors fermé. Entre 1929 et 1932, la production industrielle américaine fut divisée par deux. D'octobre à décembre 1929, le nombre de chômeurs passa de 500 000 à quatre millions, mais il ne cessa de grimper pour atteindre entre douze et quinze millions selon les estimations, ce qui représentait à peu près le quart des actifs.

En dehors des agriculteurs ruinés par la chute des prix, ce fut la classe ouvrière qui supporta principalement le choc de la dépression. À Detroit, ville de l'automobile, le chômage atteignit plus de 50 %.

Les effets de la crise se firent sentir presque immédiatement au Japon, qui fut sévèrement touché. L'industrie japonaise – mis à part les commandes pour l'armée qui avalaient un tiers du budget de l'État – était en grande partie tournée vers l'exportation, une exportation vitale pour pouvoir en échange se procurer les matières premières dont l'archipel était dépourvu. Les produits japonais s'étaient largement répandus dans le monde. Lorsque, avec la crise, tous les pays se hérissèrent de barrières douanières pour se protéger contre les prix bas de leurs concurrents, dont le Japon, la situation devint catastrophique. Le problème agraire japonais, dû

surtout au manque de terres, fut aussi dramatiquement aggravé par la chute du prix du riz, qui ruina des milliers de petits fermiers.

L'Allemagne avait reconquis en 1929 son statut de deuxième puissance industrielle mondiale. Il faut dire que la Première Guerre mondiale avait épargné ses installations et ses usines. Depuis 1924-1925, elle s'était donc considérablement redressée et semblait envisager l'avenir avec espoir. Mais ce redressement s'expliquait en grande partie par l'importance des crédits et des capitaux américains. Or, du fait de la crise, les États-Unis rapatrièrent massivement leurs capitaux et stoppèrent leurs prêts, entraînant l'économie allemande dans la dépression. Dès la fin de 1930, le potentiel industriel allemand n'était plus utilisé qu'à 50 %. En 1931, une faillite bancaire généralisée précipita le pays dans la catastrophe. En 1932, l'Allemagne comptait six millions de chômeurs, presque un salarié sur trois, et les salaires réels chutèrent d'à peu près un tiers par rapport à 1928.

La France subit le contrecoup de la crise un peu plus tardivement : le nombre maximum de chômeurs secourus – plus de 400 000 – fut atteint en 1935 et 1936. En 1935, la production industrielle avait diminué de près de 25 % par rapport à 1929.

À l'échelle mondiale, la crise économique de 1929 se traduisit par une chute de la production de 40 % entre 1929 et 1932. La valeur mensuelle des échanges mondiaux fut quasiment divisée par trois entre 1929 et 1933, pendant que 80 % de la capitalisation boursière disparaissait. Les capitaux prêtés par les États-Unis refluèrent vers leur pays d'origine.

Une exception : l'URSS

Un seul État connut, en plein marasme, un développement important de sa production : l'URSS.

Entre 1925 et 1935, la production de l'industrie lourde soviétique a plus que décuplé, l'URSS devint le troisième pays producteur d'électricité derrière l'Allemagne et les États-Unis, le quatrième producteur de houille, le troisième d'acier, le premier de sucre…

Rapportée à la moyenne par habitant, la production de l'URSS était encore loin des performances des principaux pays capitalistes. Pour ne prendre qu'un seul exemple, en 1935 elle produisait 0,7 tonne de houille par habitant, contre cinq tonnes par habitant en Grande-Bretagne ou encore deux tonnes par habitant en Allemagne.

Il n'en reste pas moins que ces résultats étaient impressionnants, dans un contexte de crise sans précédent de l'économie capitaliste. Le vaste territoire de l'économie soviétique restait à l'écart des échanges internationaux, boycotté par les pays impérialistes. Bien sûr, le fait d'être isolée du marché mondial était défavorable au développement économique de l'URSS. Mais, incontestablement, c'est la planification de l'économie qui expliquait ces résultats positifs, tout imparfaits qu'ils soient. Alors que le régime se durcissait et devenait une dictature impitoyable contre la population, éliminant ses opposants, l'économie collectivisée, centralisée et planifiée connaissait de réels succès.

Ces succès étaient durement critiqués par les tenants de l'économie capitaliste. Pourtant, l'épreuve de la Seconde Guerre mondiale et la victoire contre l'appareil militaire allemand démontrèrent que ce développement était suffisamment solide pour permettre à

l'armée russe de vaincre celle d'un des principaux pays capitalistes de l'époque.

Interrogé à ce sujet lors du procès de Nuremberg en 1945, le général allemand von Runstedt, qui avait été un des dirigeants de l'armée allemande lors de l'attaque de l'URSS en 1941, affirmait : « *Dès les premiers combats, je me suis aperçu que tout ce qu'on nous avait raconté sur la Russie n'était que bourrage de crâne.* » D'après l'historien américain William L. Shirer, « *plusieurs généraux* (allemands) *ne cachèrent pas la surprise que leur causa leur première rencontre avec les chars lourds soviétiques T34, sur lesquels les projectiles antichars ricochaient sans entamer le blindage. Ils en ignoraient jusqu'à l'existence !* »

Le « chacun pour soi » mène à la guerre

Pour faire face à la crise, les principaux pays capitalistes choisirent des politiques économiques qui, dans leurs grandes lignes, furent similaires. Elles étaient basées sur le protectionnisme et l'intervention des États pour sauver leurs trusts industriels et bancaires et faire supporter tout le poids de la crise aux populations.

Tous protectionnistes

Cela se traduisit par une augmentation générale des tarifs douaniers, qui étaient pourtant déjà à un niveau élevé.

Aux États-Unis, dès 1930, le tarif Hawley-Smoot releva de nouveau les droits de douane pour atteindre en moyenne 52 % du prix des biens importés. Au Royaume-Uni, une évolution identique les porta à 10 % en moyenne, contre 4 % dans les années 1920. Dès 1931, la France eut recours aux contingentements pour protéger son agriculture, puis progressivement, à partir de 1932, les différents

secteurs industriels. Fixés par décret, ces contingentements définissaient le volume annuel maximum d'importations et le répartissaient entre les différents pays fournisseurs. Cet arsenal protectionniste fut complété par des relèvements des droits de douane.

En Allemagne, le contrôle des changes[1] fut rétabli par une série de décrets à partir du 1er juillet 1934. Le 23 mars 1934 était décidée la création, pour chaque catégorie de produits importés, d'un office de contrôle, chargé d'octroyer ou de refuser, suivant le cas, des licences d'importation. Le 26 août 1934, le Dr Schacht, président de la Reichsbank, annonçait que tous les accords commerciaux conclus par l'Allemagne seraient dénoncés ou adaptés par voie de négociation à la nouvelle organisation du commerce extérieur : désormais, l'Allemagne n'achèterait à un pays que dans la mesure où celui-ci pouvait absorber des marchandises allemandes.

En Italie, dès 1925, Mussolini lançait son pays dans une politique d'autarcie, augmentant les tarifs douaniers sur le blé pour encourager les producteurs nationaux. À partir de 1934, il rétablissait le contrôle des changes et imposait des contingentements pour toute importation.

L'arme principale d'une politique protectionniste est la dévaluation monétaire : elle fut largement utilisée par tous.

Le gouvernement anglais décida de suspendre la convertibilité-or de la livre le 21 septembre 1931 et de laisser flotter le taux de change, qui enregistra alors rapidement une dépréciation d'un tiers. Cela déboucha sur la création d'une vaste « zone sterling » englobant tous les pays qui choisirent d'aligner leurs monnaies sur le sterling pour préserver leurs échanges avec l'Angleterre, soit tout

1. Mesures prises par un gouvernement pour réglementer l'achat et la vente de monnaies étrangères par ses ressortissants

le Commonwealth (sauf le Canada) mais aussi les pays scandinaves et baltes, la Grèce, l'Irak, l'Iran, l'Égypte, l'Irlande, le Portugal.

Pour l'Angleterre, cela présentait l'avantage d'éviter toute augmentation du prix des produits importés de ces pays. Mais cela représentait un défi supplémentaire pour le reste du monde, confronté à la concurrence accrue de ces pays qui, en dévaluant ainsi leurs monnaies, baissaient artificiellement les prix de leurs exportations. Et ce fut aussi un nouveau coup porté au commerce mondial, aggravant l'instabilité générale des valeurs monétaires.

Le 20 avril 1933, le dollar était décroché de sa parité-or. Le tout nouveau gouvernement Roosevelt choisit la dépréciation de sa monnaie pour relancer l'activité économique. Dès le 3 juillet de cette même année, un communiqué du gouvernement annonça le refus américain de souscrire tout engagement international concernant son taux de change. Le résultat ne pouvait être qu'une désorganisation plus grande du commerce international.

En France, une même politique de dévaluation monétaire fut menée, même si elle fut plus tardive. Le 26 septembre 1936, le gouvernement nouvellement élu du Front populaire suspendit la convertibilité-or du franc et dévalua sa monnaie de 30 %. Il fut aussitôt imité par les Pays-Bas, la Suisse et l'Italie. La France eut recours à deux autres dévaluations en juin 1937 et mai 1938.

En Allemagne, le montant annuel des emprunts fut multiplié par près de dix entre 1936 et 1944. La monnaie nationale perdait peu à peu de sa valeur au fur et à mesure que la confiance qu'elle inspirait déclinait : en juin 1937, dans un mémoire adressé à Hitler, les industriels de la Ruhr évaluèrent cette dépréciation à 40 %.

En résumé, l'économie mondiale se hérissa de barrières douanières renforcées par des dévaluations monétaires multiples destinées à protéger les entreprises nationales de chaque pays. Mais

l'État intervint aussi directement pour les soutenir par des aides ou par des commandes suppléant la baisse des ventes, principalement des commandes d'armement.

Les États au secours des banquiers et des industriels

Aux États-Unis, face à la ruine qui toucha de nombreuses banques devenues insolvables, Roosevelt décida que le gouvernement américain leur prêterait de l'argent. Il créa un fonds fédéral d'assurances pour les dépôts bancaires : en cas de faillite des gestionnaires d'une banque, c'était l'État qui paierait les pots cassés. Il décida aussi une politique de grands travaux pour lutter contre le chômage et lança des programmes de construction de logements à bon marché.

Pour relever les prix, il encouragea dans chaque profession des ententes entre les entreprises afin de fixer le niveau des quantités à produire, et, indirectement, les prix de production. Il proposa aussi de fixer des salaires minimums pour maintenir la consommation et créa des bourses du travail pour les chômeurs.

Les mesures du *New Deal*[2], nom donné par Roosevelt à sa politique, n'entraînèrent qu'une reprise économique fort timide, qui fit cependant grimper les profits. Pour l'essentiel, elle consistait à mobiliser les moyens de l'État pour sauver les profits des banques et des grandes entreprises américaines. Le chômage recula mais restait encore à un taux de plus de 10 % en 1940. Il ne disparut vraiment qu'en 1941, grâce aux moyens ordinaires de l'époque : l'explosion de la production d'armes et la transformation des chômeurs en soldats.

En Allemagne, le régime tenta d'abord de suppléer au manque de débouchés de l'industrie par des commandes d'État. En

2. Nouvelle donne.

mars 1934, il entreprit par exemple la construction d'un réseau de 7 000 kilomètres d'autoroutes. Mais peu à peu les dépenses d'armement prirent le pas sur les dépenses de travaux publics, entraînant le gonflement du déficit public. Pour l'éponger, le gouvernement n'hésita pas à se servir dans l'épargne… de la population. Le 5 décembre 1934, les caisses d'épargne et les banques furent placées sous le contrôle étroit de l'État, qui exerçait une surveillance très active sur les comptes en banque de chaque particulier, s'opposant au besoin par la force aux retraits de fonds. Chaque fois que le gouvernement avait besoin d'emprunter pour amortir sa dette à court terme, il puisait ainsi dans les ressources des caisses d'épargne, des instituts semi-publics… Le ministre des Finances Schwerin von Krosigk se justifia en déclarant : « *Toutes les possibilités d'épargne du peuple allemand doivent être mises au service du réarmement.* »

Bien avant 1933, pour produire des armes, les industriels allemands avaient mis au point une série de subterfuges et tournaient les clauses du traité de Versailles. Par exemple, Krupp faisait fabriquer son canon de 88 mm en Suède, où il avait envoyé une équipe. Mais cela ne put se faire en grand.

En octobre 1933, Hitler se retira de la Société des Nations et accéléra les mesures de réarmement en cours, en exigeant le secret : par exemple des chars armés de canons de 75 et de 37 mm étaient baptisés grands tracteurs et tracteurs légers. Ce fut pendant ces années de réarmement secret que furent étudiés les bombardiers Stukas et le chasseur Messerschmitt 109 qui allaient quelques années plus tard semer la terreur de Guernica à Varsovie… pour commencer.

Au Japon, la production nationale augmenta de 40 % pendant que les principaux pays capitalistes étaient en plein marasme. Ce développement de la production s'expliquait principalement par celui de l'armement.

En Italie, le gouvernement de Mussolini tenta de relancer l'industrie grâce à des commandes de l'État. Mais, des grands travaux des années 1920, il passa, surtout à partir de 1934, aux commandes d'armement. L'indice de la production industrielle, qui était passé de 100 en 1928 à 75 en 1934, atteignit 105 en avril 1935. Or ce furent les industries travaillant pour l'armée qui connurent un développement majeur.

Les États font porter tout le poids de la crise sur les populations

Face aux problèmes aggravés par la crise, face à la montée prévisible du mécontentement des travailleurs et des troubles sociaux qui n'allaient pas manquer d'en découler, toutes les bourgeoisies ont eu – comme elles ont aujourd'hui – le même objectif fondamental : faire supporter le poids de la crise aux classes populaires. Les pays les plus touchés – Allemagne, Japon, Italie – eurent recours à des dictatures brutales, mais il y eut un renforcement général des pouvoirs exécutifs.

Dans un premier temps, le chômage explosa, du fait des licenciements dans les usines, mais aussi du fait de la ruine des petits agriculteurs consécutive à la chute des prix de leur production. Pour ceux qui conservaient un emploi, la baisse des salaires fut générale. Entre 1929 et 1933, les salaires baissèrent aux États-Unis d'un tiers ou d'un quart selon les sources. En France, on observa une baisse légère mais constante des salaires nominaux jusqu'en 1936. En Italie, les salaires nominaux baissèrent de 60 à 75 % entre 1927 et 1935. En Allemagne, entre janvier 1933 – arrivée au pouvoir de Hitler – et l'été 1935, les salaires baissèrent de 25 à 40 %. Et cela sans compter les augmentations d'impôts et de taxes frappant en priorité les classes populaires.

Le repli sur soi et les fermetures de frontières rendirent l'émigration de plus en plus difficile pour les travailleurs. Aux États-Unis, deux lois successives, en 1921 et 1924, avaient déjà restreint l'immigration. La crise n'arrangea rien, et la part de la population américaine née à l'étranger passa de 13,2 % en 1920 à 11,6 % en 1930, pour atteindre 8,8 % en 1940.

La société française connut, particulièrement à partir de 1931, une crise de xénophobie violente et générale. Le gouvernement prit en 1932 une loi dite de « protection de la main-d'œuvre nationale », fixant des quotas d'étrangers par profession ou par région, et organisa de spectaculaires retours forcés d'immigrés par trains entiers. Cette politique ne fut d'ailleurs nullement remise en cause par le gouvernement du Front populaire en 1936, provoquant une immense déception parmi les travailleurs immigrés. Et cela bien sûr sans parler des politiques xénophobes et racistes menées en Allemagne ou en Italie.

États-Unis, Angleterre et France se replient sur leurs chasses gardées

En ce qui concerne le France, l'Angleterre et les États-Unis, la politique protectionniste s'étendit à leurs colonies ou à leurs zones d'influence économique.

Le continent américain dans son ensemble était devenu le principal horizon économique des États-Unis. À l'occasion de la Première Guerre mondiale, les liens des capitalismes britannique et canadien s'étaient relâchés, et le Canada était tombé sous l'influence des États-Unis. Il était désormais le principal champ d'investissement des capitaux américains, avec l'Amérique latine. En Amérique latine, l'intervention et la domination américaines se renforcèrent. Ce fut la diplomatie du dollar et la politique du « gros bâton » avec comme slogan : « *L'Amérique aux Américains* ».

Les investissements à l'étranger se concentrèrent sur cette sphère d'influence ainsi que, dans une moindre mesure, sur l'Asie.

Après que ses exportations eurent diminué de 50 % entre 1929 et 1931, le Royaume-Uni renforça la préférence impériale, dont le contenu était précisé par les accords d'Ottawa signés en août 1932 : l'Empire fut rebaptisé *British Commonwealth of Nations* et un accord de « préférence réciproque » fut conclu. La Grande-Bretagne admettait en franchise la plupart des produits du Commonwealth. Et l'Australie, la Nouvelle-Zélande, l'Inde, le Canada, Terre-Neuve, l'Union sud-africaine et la Rhodésie accordaient aux produits anglais d'appréciables tarifs préférentiels. En 1939, la Grande-Bretagne recevait du Commonwealth 38 % de ses importations (contre 26 % en 1929) et lui vendait 45 % de ses exportations (contre 40 % en 1929).

Parallèlement, les investissements britanniques à l'extérieur, qui reculaient aux États-Unis et stagnaient au Canada, progressèrent en Europe, en Argentine et au Mexique mais surtout dans les pays du Commonwealth : Australie, Nouvelle-Zélande et Inde notamment. Or le revenu de ces investissements constituait durant l'entre-deux-guerres une ressource essentielle pour les comptes extérieurs du Royaume-Uni.

De plus, les prix des produits agricoles ou des matières premières importés par l'Angleterre baissèrent par rapport à ceux des produits industriels exportés par l'Angleterre.

L'Angleterre eut donc des revenus en hausse du fait de cet échange inégal et des investissements à l'étranger. Cela signifiait aussi élargissement et intensification de l'exploitation des pays plus pauvres à l'échelle mondiale.

La situation économique du Royaume-Uni se redressa à partir de 1932 grâce à son empire colonial. Entre 1932 et 1937, sa production

industrielle augmenta de 50 %. Cela explique pourquoi l'Angleterre n'avait, à la fin des années 1930, aucun intérêt à un nouveau conflit mondial pour le repartage du monde. Cependant cette croissance fut brutalement interrompue par une nouvelle crise, en 1938.

La France était dans une situation relativement proche de celle de l'Angleterre. Si le pays fut frappé par la crise de 1929, ce fut avec un décalage de quelques années, principalement parce que le pays était moins industrialisé que l'Angleterre. De plus, le choc fut amorti par son empire colonial.

Pour faire face à la crise, la France referma ses frontières et se rabattit sur ses colonies pour ses débouchés et ses matières premières. En 1928-1930 les échanges avec les colonies ne représentaient que 12 % pour les importations et 19 % pour les exportations. Ils atteignirent 27 % des importations et 30 % des exportations en 1936-1938.

Ce résultat fut cependant obtenu dans un contexte de baisse très forte des échanges internationaux de la France : entre 1927 et 1936, ses exportations vers l'étranger baissèrent de 65,8 %, mais celles à destination de son empire colonial de 1,7 % seulement. Du côté des importations, en 1922, l'empire était déjà le deuxième fournisseur de la France. Il passa à la première place dès 1928.

La métropole exportait surtout des biens industriels. À l'inverse, elle importait principalement des matières premières agricoles et des minerais.

Entre 1920 et 1929, le volume des capitaux français placés à l'étranger diminua, mais cette évolution s'inversa dans les années 1930. Et, si en 1929, l'empire représentait 30 à 40 % des investissements extérieurs totaux de la France, ce pourcentage monta à 40-50 % en 1939. Il faut cependant noter que les investissements privés dans les colonies s'effondrèrent. Ce furent les investissements

publics réalisés par l'État français qui prirent le relais. Les colonies contribuèrent ainsi, sinon à sauver l'économie française, du moins à sauver la mise d'un certain nombre de trusts français qui, grâce aux marchés réservés qui leur étaient ainsi offerts, profitèrent de cette manne.

Au total, l'économie française sembla redémarrer : la production industrielle augmenta d'environ 20 % entre 1932 et 1937. Mais cette relative embellie fut de courte durée : la production rechuta lors d'une nouvelle crise en 1937.

Allemagne, Italie, Japon : la fuite en avant vers la remise en cause du partage du monde

Depuis le développement considérable du capitalisme industriel, les bourgeoisies des pays industrialisés étaient parties à la conquête coloniale du monde dans les années 1880 en ordre dispersé et dans une concurrence effrénée les unes avec les autres. La course aux colonies, aux sphères d'influence, avait opéré une sélection parmi elles.

Malgré quatre années de guerre, malgré des millions de morts, le monde des années 1920 était reparti de plus belle dans le cadre de l'impérialisme pour les luttes d'influence qui avaient été à l'origine de la catastrophe. L'étranglement imposé à l'Allemagne vaincue était gros de risques d'une nouvelle conflagration, tout comme l'étouffement de l'impérialisme japonais à l'étroit dans ses îles.

Les rapports de forces instaurés par l'issue de la Première Guerre mondiale avaient créé un déséquilibre explosif entre les impérialismes concurrents : entre ceux pourvus de zones d'influence et ceux qui ne l'étaient pas, ou qui l'étaient moins.

La crise économique vint tout aggraver, tout accélérer, et à partir de 1929 le monde connut une nouvelle marche à la guerre pour un nouveau repartage du monde.

La concurrence entre les pays capitalistes, ne se développant plus sur la base d'un marché mondial en expansion, n'en devint que plus âpre et les contradictions inter-impérialistes plus explosives.

Or l'Allemagne, l'Italie et le Japon, ces grands pays impérialistes sans empire, furent aussi les pays les plus gravement atteints par la crise, car les autres pays fermaient leurs frontières à leurs surplus industriels et les empêchaient d'accéder à des sources de matières premières nécessaires au développement d'une économie moderne.

Puisque le globe était partagé entre grandes puissances depuis le début du siècle, pour ces États, obtenir un repartage plus favorable des colonies et des zones d'influence dans le monde signifiait se heurter aux autres pays impérialistes et supposait la relance d'une industrie militaire puissante.

Dès septembre 1931, un attentat commis par un commando militaire japonais près de Moukden en Mandchourie (Chine) servit de prétexte à la conquête de la moitié sud de la Mandchourie. À l'été 1932, toute la Mandchourie était conquise et placée sous protectorat japonais. Au début de 1933, la province chinoise voisine du Jehol était annexée.

Les autres impérialismes présents en Chine laissèrent faire et se bornèrent à une platonique condamnation du Japon par la Société des Nations. Le responsable américain des affaires d'Extrême-Orient expliqua en 1933 que, dans cette affaire, « *les États-Unis n'ont pas grand-chose à perdre [...] Peut-être nos idéaux concernant la paix mondiale risqueraient d'être égratignés [...] Mais du point de vue de nos intérêts matériels, il n'y a rien là de vital pour nous.* »

Cette réaction des États-Unis suite à cette première agression d'un pays impérialiste était prémonitoire. Tant que, pour reprendre l'expression ci-dessus, leurs intérêts matériels vitaux n'étaient pas remis en cause, les pays avantagés par le découpage du monde de

l'époque ne réagiraient que très mollement aux agressions successives venant du Japon, de l'Italie et surtout de l'Allemagne.

En 1937, le Japon attaqua la Chine. À la fin des années trente, il avait recentré ses échanges sur l'Asie, qui concentrait les trois quarts de ses échanges, et avait ainsi pu surmonter la crise.

L'arrivée de Hitler au pouvoir en janvier 1933 en Allemagne montrait que la bourgeoisie allemande avait choisi de remettre en cause le traité de Versailles, ce qui incluait la perspective d'une nouvelle guerre mondiale. Elle signifiait aussi la mise en place d'un régime politique dictatorial capable de transformer les salariés en véritables esclaves. En mars 1933, le Parti communiste allemand était interdit et ses militants enfermés dans les premiers camps de concentration du régime : ils y furent suivis par tous les opposants politiques ou syndicaux. Débarrassé de ses opposants, Hitler put ainsi appliquer sa politique économique, dont tous les sacrifices reposaient sur les épaules des classes populaires. Il avait dorénavant les mains libres pour mener sa politique d'expansion de « l'espace vital » selon lui nécessaire à la survie de l'industrie allemande.

En septembre 1936, Hitler annonçait un plan de quatre ans destiné à rendre l'Allemagne aussi indépendante que possible du reste du monde, notamment grâce au lancement d'industries de succédanés.

Par exemple, une usine construite à Leuna allait produire de l'essence synthétique. Cette dernière atteignit un prix minimum de 140 francs l'hectolitre alors que le marché mondial en livrait au port de Hambourg au prix de… 22 francs l'hectolitre : il n'était pas facile de se priver de l'apport du marché mondial ! De même, en 1937, la production nationale de minerai de fer n'était que de 7 millions de tonnes contre une consommation annuelle de… 28 millions de tonnes.

Le rêve de l'autarcie se heurtait aux réalités de l'économie du XX^e siècle : il était impossible de relever une des industries les plus puissantes du monde insuffisamment pourvue de matières premières sans le marché mondial… ou la guerre.

Hitler fit occuper la Rhénanie en mars 1936, annexa l'Autriche en 1938 puis démembra la Tchécoslovaquie en 1939.

Face à ces offensives, les gouvernements anglais ou français ne réagirent pas. Tout comme les États-Unis face au Japon, la France et l'Angleterre n'avaient aucun intérêt à prendre le risque d'une guerre. Bien sûr, elles ne pouvaient voir d'un bon œil une éventuelle remise en cause du partage du monde qu'elles avaient imposé en 1919. Mais, en tant que puissances nanties pas trop affectées par la crise grâce à leur empire colonial, elles cherchaient surtout à défendre leurs possessions et voulaient le *statu quo*.

À la fin du printemps 1939, le régime hitlérien avait mis la main sur les ressources d'une bonne partie de l'Europe centrale, les pays non soumis militairement étant de toute façon dans la dépendance économique du Reich.

Cette fois, l'Allemagne devenait un rival pour le Royaume-Uni et un danger pour la France : encore un pas et c'était la catastrophe. Il fut franchi lorsque Hitler décida d'envahir la Pologne en septembre 1939.

En Italie, effrayées par les grandes luttes sociales de l'après-guerre, les classes dirigeantes avaient porté Mussolini au pouvoir en 1922. S'étant débarrassé de toute opposition politique et syndicale et développant des thèmes nationalistes, il comprima les achats destinés à la consommation populaire au profit des matières premières ou des biens nécessaires à l'industrie. Mais le manque de débouchés et de matières premières démontrèrent que l'autosuffisance était une politique impossible à tenir.

L'Italie attaqua l'Éthiopie en 1935 et tenta, par la guerre, de trouver des débouchés et des matières premières.

Le 2 mars 1937, le Grand Conseil fasciste décidait « *la réalisation maxima de l'autarcie en ce qui concerne les besoins militaires et le sacrifice total, si nécessaire, des besoins civils aux besoins militaires* ». Mais l'Italie dépendait comme tous les pays capitalistes des apports extérieurs. En 1938, elle ne produisait que 10 % de sa consommation de charbon ou encore 50 % de ses besoins en produits sidérurgiques. Mussolini allait entraîner son pays dans la Seconde Guerre mondiale aux côtés de son allié Hitler.

Les politiques économiques et internationales de l'Allemagne, de l'Italie et du Japon, ces grands pays capitalistes en quête d'« espace vital », comme celles des pays plus favorisés comme l'Angleterre, la France ou les États-Unis, menèrent immanquablement à un effondrement des échanges internationaux, le commerce se fractionnant dans des espaces clos. Les exportations mondiales diminuèrent de 60 % entre 1929 et 1932. Elles remontèrent ensuite jusqu'en 1937, sans jamais atteindre le niveau de 1929, avant de baisser de nouveau à partir de 1938 – année où elles étaient encore inférieures de 30 % à celles de 1929. Le manque de confiance dans des monnaies dont la valeur baissait ne put que renforcer cet état de fait. Loin de sortir les économies de la crise, cette politique ne pouvait mener qu'à une nouvelle conflagration.

La mondialisation des luttes sociales

Il s'agit bien là d'un autre aspect important de la mondialisation. La crise provoqua les mêmes conséquences pour les travailleurs du monde entier : effondrement des prix des matières agricoles ruinant les paysans, licenciements, chômage, bas salaires, aggravation

des conditions de travail pour les salariés, montée générale de la pauvreté. À ces attaques, les salariés répondirent avec vigueur, les luttes des uns faisant parfois écho à celles des autres.

Ces luttes éclatèrent aux États-Unis, en Espagne ou encore en France. Mais il s'agissait bien d'une vague de luttes à l'échelle mondiale car elles touchèrent aussi des pays des continents africain ou asiatique.

Aux États-Unis, le nombre de grèves était tombé à 637 en 1930. Il remonta brusquement à 1 695 en 1933 pour culminer en 1937 à 4 740 : près de deux millions de travailleurs firent grève cette année-là. Cette vague se maintint jusqu'en 1941 où, de nouveau, plus de deux millions de travailleurs firent grève. Mineurs, ouvriers agricoles, du caoutchouc, de l'automobile, journalistes, personnel des studios de cinéma à Hollywood, etc., toute sorte de corporations furent concernées. Cette radicalisation des salariés se traduisit par la constitution d'une nouvelle centrale syndicale, le *Congress of Industrials Organizations* (CIO), rejointe par des millions de salariés – 3,7 millions en deux ans – déçus du manque de combativité de la centrale syndicale traditionnelle, l'*American Federation of Labor* (AFL).

En Espagne, une révolution éclata. En 1936, le général Franco, soutenu par les classes riches, prenait la tête d'un coup d'État militaire pour mettre fin à une ébullition sociale grandissante. Cela eut pour résultat de déclencher une immense révolte dans toute l'Espagne : le pays fut coupé en deux, entre les territoires aux mains des insurgés et ceux où l'armée franquiste tenait le pouvoir.

Du côté des insurgés, les dirigeants politiques républicains, socialistes, communistes ou anarchistes s'efforcèrent de canaliser l'explosion sociale pour qu'elle ne menace pas les structures économiques en place : le régime peu à peu se déconsidéra. De social, le

conflit devint purement militaire, aboutissant à la victoire finale de Franco, supérieurement équipé grâce à l'aide de Hitler et de Mussolini. En mars 1938, l'aviation italienne fit subir à Barcelone des bombardements qui firent 1 200 morts. Barcelone tomba le 25 janvier 1939. Le 31 mars 1939, les troupes franquistes avaient pris possession de tout le pays.

La révolution espagnole avait soulevé un immense espoir dans le monde. D'autant qu'en mai-juin 1936 la France avait connu la plus grande vague de grèves de son histoire.

Partie du Havre et de Toulouse, la grève s'étendit aux usines de la métallurgie de la région parisienne puis, irrésistiblement, à de nombreux corps de métier : l'industrie chimique, l'alimentation, le textile, les industries graphiques, l'ameublement, certains transports, le pétrole… De plus, dans de nombreux cas, les usines furent occupées par les grévistes.

Au total, pour le mouvement de mai-juin 1936, on estime qu'il y eut 12 000 grèves, dont 9 000 avec occupation. Les résultats furent l'augmentation des salaires, les congés payés, la semaine de 40 heures, mesures votées à la va-vite par un Parlement terrorisé par l'ampleur du mouvement.

Ces puissants mouvements démontrèrent que les salariés se défendaient avec vigueur contre les coups que leur portaient les capitalistes pour leur faire supporter tous les sacrifices de la crise économique. Mais les grands partis politiques censés représenter les travailleurs de l'époque, les partis socialistes et communistes, pesèrent de tout leur poids, de toute leur influence sur les ouvriers, pour empêcher que le mouvement ne remette en cause la domination des classes riches sur l'économie et sur la société.

Durant l'année 1936, la montée de la combativité des classes populaires se fit également sentir dans les pays colonisés, en

particulier ceux qui étaient alors sous domination française comme le Maghreb ou l'Indochine.

En 1938, les empires coloniaux représentaient une superficie de presque 60 millions de kilomètres carrés et une population de plus de 700 millions d'habitants. Le Royaume-Uni en possédait plus de la moitié à lui seul, devant la France qui occupait 20 % du territoire total et la Belgique 12 %.

La situation y était explosive du fait de la dégradation de leur situation économique.

L'exaspération des peuples colonisés était grande à l'aube de la Seconde Guerre mondiale. Ce fut en effet sur eux que les pays riches avaient fait reposer en grande partie le poids de la crise. De plus, leur organisation économique, imposée par les métropoles, reposait largement sur des productions nécessaires aux pays riches comme les matières premières. Or la baisse des prix de ces biens condamna les colonies à des situations dramatiques. Selon des chiffres récents, les prix réels[3] des matières premières non énergétiques reculaient de 0,6 % par an depuis 1900.

Toute la production des colonies visait à satisfaire les besoins des pays développés et non les besoins des populations. On imposait aux colonies des cultures d'exportation, sous la forme de monoculture. On obligeait les paysans à produire du café, du cacao, de l'arachide pour les marchés européens ou américains. Les exploitations minières étaient elles aussi tournées exclusivement vers les métropoles et dominées par de puissants trusts.

Partout les entreprises occidentales détenaient le monopole de l'extraction. Les minerais partaient vers les métropoles, où étaient installées les industries de transformation.

3. La notion de prix réels se rapporte ici au prix relatif des matières premières par rapport à ceux des produits manufacturés exportés par les pays développés.

La grève générale de mai-juin 1936 en France eut pour conséquence une augmentation du nombre de syndicats en Indochine. Mais surtout entre juin 1936 et mars 1937 éclata la plus grande vague de grèves de l'histoire de l'Indochine : 279 entreprises furent touchées, dans la métallurgie, les transports, les industries du riz… Des mouvements se développèrent également dans les campagnes, parmi les salariés des plantations et les petits paysans s'opposant à l'accaparement des terres.

En Tunisie, de grandes manifestations éclatèrent en 1935, suivies d'émeutes sanglantes dans le sud du pays, forçant les autorités à libérer des déportés et à autoriser les journaux qui avaient été suspendus à reparaître. En 1936, les salariés tunisiens et européens travaillant en Tunisie se battirent souvent côte à côte et obtinrent, en août 1936, l'application des accords Matignon signés en France.

Le recul de la mondialisation

Dans les années 1930, sous le poids conjugué de la crise économique, des politiques protectionnistes renforcées et du désordre monétaire généralisé, les échanges internationaux diminuèrent.

Entre 1929 et 1938, la production industrielle mondiale augmenta de 2 % par an en moyenne, ce qui était le taux de croissance le plus faible depuis le milieu du XIX^e^ siècle. Mais, sur cette même période, le commerce international diminua en moyenne de 1,15 % par an.

La décennie 1930 marqua un recul sans précédent des échanges de marchandises. Entre 1929 et 1933 le volume des exportations diminua de 40 %. Mais la reprise économique qui s'amorça après cette date dans un certain nombre de pays riches n'entraîna pas de reprise réelle des échanges, d'autant plus qu'elle fut stoppée par une

nouvelle crise en 1938. En 1938, la part de la production exportée fut partout nettement inférieure non seulement à son niveau des années 1920 mais aussi à celui du début du XX^e siècle. Par exemple, la France n'exportait plus en 1938 que 8 % de sa production contre 15 % en 1913.

Si la part des exportations dans le PIB mondial avait atteint 15 % en 1913, elle n'était plus que de 8 % en 1950. En effet, entre 1913 et 1950 les exportations augmentèrent trois fois moins vite que la production.

Le développement des échanges de capitaux fut lui aussi ralenti.

Dans les années 1930, 80 % des investissements réalisés à l'étranger étaient issus des États-Unis et du Royaume-Uni, très loin devant la France et les Pays-Bas. Le montant des investissements extérieurs de la Grande-Bretagne n'augmenta que d'environ 14 % entre 1914 et 1938. Avant la Première Guerre mondiale, ils avaient été multipliés par quatre, soit une augmentation de 300 %, entre 1882 et 1914, donc sur une période de longueur comparable. De la même façon, les investissements à l'étranger des États-Unis n'augmentèrent que d'environ 18 % entre 1924 et 1940.

Ces capitaux se dirigeaient alors principalement vers les régions dites en développement, qui captaient les deux tiers du total des investissements directs effectués dans le monde. De plus, jusqu'à la Seconde Guerre mondiale, la majeure partie des flux mondiaux d'investissements internationaux se concentrait dans le secteur agricole et minier. Ils correspondaient à une concurrence entre les nations les plus puissantes pour l'accès aux ressources du sol et du sous-sol. Cette prépondérance des flux d'investissement « nord-sud » n'était que le reflet de la course à la constitution d'empires coloniaux ou de zones d'influence où les nations les plus puissantes pouvaient trouver des ressources nécessaires à leurs industries.

Ainsi, l'économie capitaliste n'a pas pu sortir de la crise et s'achemina vers la guerre. Le protectionnisme ne régla pas le problème et fut un facteur aggravant, contribuant à la baisse de la production et des échanges mondiaux. La fuite en avant vers une seconde guerre mondiale était visible en Allemagne et au Japon, qui mirent en place une économie de guerre. Mais ils furent rapidement suivis par les autres nations. Par le biais du réarmement, les États lançaient des commandes sans limite qui compensèrent le manque de débouchés dû à la crise.

Chapitre III

De la guerre au redémarrage de l'économie

La Seconde Guerre mondiale

La Seconde Guerre mondiale fut une manifestation de la mondialisation, mais sous sa forme la plus barbare : celle de meutes d'hommes en armes détruisant tout sur leur passage et ce, à l'échelle du globe. Mais ce fut le capitalisme, incapable de mettre en place une économie au service de la population, qui, sous le poids de ses contradictions, entraîna l'ensemble de la population mondiale dans une impasse tragique.

Comme nous l'avons signalé précédemment, la Seconde Guerre mondiale débuta en 1931 par l'attaque de la Chine par le Japon. Le 1er septembre 1939, l'attaque de la Pologne par l'Allemagne provoquait l'entrée en guerre de la France et du Royaume-Uni. Après avoir envahi le Danemark et la Norvège, Hitler attaquait à l'ouest à partir du 10 mai 1940 et occupait les Pays-Bas, la Belgique et la France, qui signa un armistice le 22 juin 1940. De juillet à octobre 1940, la bataille aérienne d'Angleterre s'accompagna de bombardements incessants sur les villes anglaises.

En 1941, la guerre s'étendit en Méditerranée puis en Afrique où le général allemand Rommel débarqua, en Libye puis en Égypte.

Hitler envahit l'URSS le 22 juin 1941 : à la fin de cette année, l'Allemagne dominait toute l'Europe, sauf le Royaume-Uni. De son côté, le Japon s'empara de l'Indochine, de l'Indonésie et de nombreuses îles du Pacifique.

Dès lors, les intérêts économiques des États-Unis étaient suffisamment menacés par le Japon d'un côté, par l'Allemagne de l'autre, qui s'étaient taillé des territoires suffisants pour remettre en cause le leadership américain sur l'économie mondiale. Prenant prétexte de l'attaque de Pearl Harbour par l'armée japonaise le 7 décembre 1941, les États-Unis entrèrent à leur tour en guerre.

L'ampleur des destructions fut inouïe et constitua la plus grande tragédie que l'humanité ait jamais connue. Aux bombardements allemands et japonais, à leurs tanks et avions de combat, répondirent les bombardements alliés faisant des millions de morts civils. La Seconde Guerre mondiale fut la première où le nombre de victimes civiles excéda le nombre de victimes militaires.

De Dresde en Allemagne, complètement rasée en 1945 – 135 000 morts en quatorze heures –, aux bombes nucléaires d'Hiroshima et de Nagasaki, la barbarie fut à son comble. À cela, il faut ajouter l'ultime folie de l'holocauste décidée par Hitler et qui provoqua l'assassinat de plus de six millions de Juifs en Europe, mais aussi de 600 000 Tziganes.

Au total, il y eut entre 50 et 60 millions de morts. En Pologne, le nombre de morts représentait 18 % de la population de 1939 ; en URSS, 14 % de la population – la moitié de toutes les pertes humaines de la guerre. L'Allemagne elle-même perdit l'équivalent de 7 % de sa population, les États-Unis 0,2 %.

En Europe comme en Asie, un grand nombre de villes furent détruites. Les voies de communication furent fortement endommagées et de nombreuses zones agricoles et industrielles ravagées.

L'économie fut désorganisée, ce qui provoqua une pénurie qui mit des années à disparaître.

Le partage, puis la division du monde

Dès novembre 1943, les futurs vainqueurs de la Seconde Guerre mondiale – États-Unis, Royaume-Uni et URSS – se réunirent à Téhéran pour entamer une série de discussions sur le futur partage du globe. Ces discussions reprirent à Yalta en février 1945, puis à Potsdam en juillet de la même année.

C'est aussi en 1945 que se constitua l'ONU (l'Organisation des Nations unies) dont le but affiché était de sauvegarder la paix et la sécurité internationales et d'instituer une coopération économique et sociale entre les peuples. Mais cet organisme resta sous la haute main des pays vainqueurs de la guerre, États-Unis, Royaume-Uni, France, URSS et Chine, ce dernier pays étant alors largement sous la coupe des États-Unis. Ces pays disposaient d'un droit de veto sur toutes ses décisions. Cela montrait leur volonté de présider aux destinées de la planète.

En vérité, les vainqueurs se découpèrent des zones d'influence qui allaient correspondre grosso modo à l'avancée de leurs armées respectives. Il s'agissait alors d'empêcher que ne se reproduisent des troubles sociaux identiques à ceux qui avaient suivi la Première Guerre mondiale.

L'URSS occupa toute l'Europe de l'Est, pendant que les États-Unis, le Royaume-Uni et la France contrôlaient l'Europe de l'Ouest.

Ce *statu quo* entre les grandes puissances allait durer jusqu'en 1947.

Puis, au fur et à mesure que la situation se stabilisait et que le danger de troubles sociaux s'éloignait en Europe, la volonté de

contenir les Soviétiques, de réduire leur influence, prit le dessus dans les préoccupations des États-Unis et de leurs alliés. Cette politique dite de *containment* ou d'endiguement fut ainsi définie par celui qui en était, paraît-il, le théoricien, l'ancien diplomate américain Georges Kennan, en 1947 : « *Il est clair que l'élément principal de toute politique des États-Unis vis-à-vis de l'URSS doit être un endiguement à long terme, patient, mais ferme et vigilant, des tendances expansionnistes de la Russie.* »

Avec le plan Marshall mis en place en 1947, c'est-à-dire la décision d'accorder une aide américaine à tous ceux qui en voulaient, les États-Unis tentèrent d'attirer dans leur orbite des pays alors sous influence soviétique. Cette tentative fut d'ailleurs bien près de réussir, puisque la Tchécoslovaquie accepta le plan Marshall et que la Pologne se préparait à en faire autant avant l'interdiction brutale des Soviétiques.

La tendance de ces pays à accroître leurs échanges avec l'Ouest fut nette jusqu'en 1947. L'exemple le plus spectaculaire était la Tchécoslovaquie, dont l'URSS n'était plus que le sixième fournisseur au cours du premier trimestre de 1947. Entre le troisième trimestre 1946 et le premier trimestre 1947, les importations de l'URSS avaient en effet diminué de moitié, et les exportations tchécoslovaques vers l'URSS d'un tiers. Pendant la même période, les importations provenant des États-Unis avaient triplé et les exportations vers ce pays augmenté de moitié. À tel point que les représentants commerciaux de la Tchécoslovaquie en France affirmèrent en juillet 1947 qu'« *il n'est pas question d'une orientation du commerce tchécoslovaque vers l'Est.* »

Avec le début de ce que l'on appela la guerre froide et pour neutraliser l'influence des États-Unis, les partis pro-occidentaux furent éliminés des gouvernements des pays de l'Est sous la pression des

dirigeants de Moscou. Pour couper les ponts qui, sur le plan économique, reliaient la Pologne, la Tchécoslovaquie, la Hongrie, la Roumanie, la Bulgarie et l'Allemagne de l'Est au monde occidental, ils leur imposèrent le contrôle du commerce extérieur. Puis ils les forcèrent à pousser jusqu'au bout l'étatisation de l'économie et à mener une politique de collectivisation des campagnes. Une politique d'industrialisation, planifiée par l'État, fut lancée dans ce que l'on allait désormais appeler les Démocraties populaires. Cela expliquait que, si l'agriculture n'augmenta sa production que de 6 % entre 1938 et 1951, l'industrie, elle, progressa de 168 % sur cette même période.

Enfin, les Soviétiques mirent sur pied, en 1949, le Comecon, cette communauté économique des pays de l'Est qui établissaient des relations commerciales entre les pays de l'Est et l'URSS : en 1953, elle représentait 8,1 % des échanges mondiaux.

Ces Démocraties populaires n'étaient pas totalement sans lien économique avec le reste du monde. Mais elles formaient tout de même une zone économique à part, en opposition avec les États-Unis et les autres pays développés. Si le commerce se développa à l'intérieur du Comecon, les relations conflictuelles entre les deux blocs allaient contribuer à freiner les échanges internationaux, sans même parler des échanges de capitaux, durablement interrompus entre ces zones.

Les tentatives politiques pour relancer l'économie mondiale

Les contradictions entre un monde divisé en nations rivales et les nécessités d'une économie fonctionnant à l'échelle mondiale n'avaient pas été réglées par la guerre. La production étouffait

dans les frontières nationales et nécessitait le développement des échanges et des entités territoriales plus vastes.

Le redémarrage des échanges internationaux était difficile à organiser. Après la Seconde Guerre mondiale, les pays avaient souvent recours au troc et à des échanges bilatéraux : c'est dire l'ampleur du recul.

Il était alors indispensable de tenter de remettre en place un système monétaire international stable. Cet aspect paraissait alors tellement vital aux pays vainqueurs qu'ils se réunirent pour en discuter avant même que la guerre soit terminée.

Les accords de Bretton Woods

Tenue en juillet 1944 dans cette petite ville des États-Unis, la conférence de Bretton Woods réunit mille délégués de quarante-quatre pays, dont l'URSS qui ne signa pas les accords résultant de cette réunion. Ils tentèrent de jeter les bases d'un nouveau système monétaire international.

« *Une légende court dans les amphis et les manuels d'économie : il y a tout juste soixante ans, quarante-quatre pays se sont réunis à Bretton Woods, aux États-Unis, pour réguler la finance mondiale. Un superbe exercice de coopération internationale, un moment mythique, qui créait le Fonds monétaire international (FMI) et la Banque mondiale. Et dont il nous faudrait retrouver l'esprit afin de réaliser un* « nouveau Bretton Woods » *pour répondre aux désordres actuels de la mondialisation financière* », commente Christian Chavagneux, dans le mensuel *Alternatives Économiques*[4]. « *En fait, il ne s'est jamais rien passé de tel. La conférence de Bretton Woods n'était que l'aboutissement de négociations acharnées, menées depuis 1942 par seulement deux pays, les États-Unis et l'Angleterre. Ses résultats*

4. Christian Chavagneux, « Ce qui s'est vraiment passé à Bretton Woods », *Alternatives économiques,* n° 227, juillet 2004.

sont le fruit des batailles, grandes et mesquines, que se sont livrées ces deux superpuissances pour la domination de l'économie mondiale. »

Dans son discours inaugural, Morgenthau, secrétaire d'État américain au Trésor depuis 1934 et homme de confiance du président Roosevelt, déclara : « *Il faut éviter de recourir aux pratiques pernicieuses du passé telles que la course aux dévaluations, l'élévation des barrières douanières, les accords de troc, le contrôle des changes, par lesquels les gouvernements ont essayé vainement de maintenir l'activité économique à l'intérieur de leurs frontières. En définitive, ces procédés ont été des facteurs de dépression économique sinon de guerre.* »

Les États-Unis, bien que principale puissance impérialiste, n'en étaient pas moins dépourvus de colonies. Une des principales raisons de leur parti-pris pour le libre-échange était d'ouvrir au grand vent du commerce international ces zones protégées qu'étaient les pays coloniaux. Traditionnellement champions du protectionnisme, les États-Unis devenaient alors, parce que première puissance économique du globe, les chantres de l'ouverture et du libre-échange.

Pour rétablir une plus grande stabilité monétaire, les accords de Bretton Woods firent du dollar la monnaie internationale servant de pivot aux autres monnaies. Toutes les autres monnaies pouvaient être échangées contre des dollars, à un taux fixe, même s'il était possible de le modifier. Mais les pays signataires s'engageaient à stabiliser leur monnaie et à ne recourir aux dévaluations qu'en cas de « *déséquilibre fondamental de leur balance des paiements* ». Toute dévaluation supérieure à 10 % devait être soumise à une autorisation préalable du Fonds monétaire international (FMI) créé à l'issue de cette conférence.

Les signataires s'engageaient aussi à lever dans les meilleurs délais les contrôles des changes établis pendant les années trente ou pendant la guerre.

En compensation de ces contraintes, les signataires pouvaient recourir à l'aide du FMI. Celui-ci était une banque dont le capital était formé par les apports des pays signataires de Bretton Woods, sous la forme de quote-parts calculées d'après leurs poids économique et commercial. Son rôle était d'aider les banques centrales – les banques responsables du contrôle de l'émission d'une monnaie – en difficulté et de surveiller l'utilisation des fonds qui leur étaient avancés.

Une autre institution, la Banque internationale pour la reconstruction et le développement, plus connue aujourd'hui sous le nom de Banque mondiale, devait accorder des crédits à long terme pour favoriser la reconstruction des pays détruits par la guerre (c'est-à-dire principalement les pays européens) et, dans un deuxième temps, pour aider au développement des pays pauvres.

Les pays participants furent représentés à la direction de ces institutions en proportion de la quote-part qu'ils apportaient au financement commun. De sorte que, par exemple, les États-Unis eurent 36 % des droits de vote au FMI, ce qui leur assura une majorité quasi automatique face aux 43 autres pays membres.

Les États-Unis étaient les chefs d'orchestre du nouveau système monétaire grâce au rôle unique du dollar et à la place dominante qu'ils occupaient dans l'économie mondiale.

Mais, contrairement à leur souhait initial, ils durent accepter d'importantes dévaluations des monnaies les plus affaiblies aux lendemains du conflit, et tout particulièrement du deutsche mark mais aussi du yen. En organisant une sous-évaluation de ces deux monnaies, les États-Unis favorisèrent ainsi la renaissance de ces

deux anciens adversaires devenus des alliés contre le « péril rouge », autrement dit l'URSS.

Il fallut attendre la fin des années 1950 pour que les monnaies se stabilisent et que les contrôles de change soient levés, favorisant ainsi le renouveau des échanges internationaux.

Le Gatt

Mais tenter de rétablir un système monétaire international stable n'était pas la seule condition au retour du développement du commerce international. Comme l'indiquait Morgenthau, il fallait aussi abaisser les barrières douanières. Ce fut l'objet d'un second accord, l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (ou Gatt) signé le 30 octobre 1947 à Genève par une minorité de vingt-trois pays. Ce deuxième accord était en réalité plutôt un vœu pieux, mais il mettait en lumière les objectifs économiques des pays vainqueurs.

Le commerce international était devenu une jungle féroce semée d'obstacles protectionnistes, ce qui ne facilitait pas sa croissance et surtout ne faisait pas l'affaire des États-Unis qui, bien que consommant plus de 80 % de leur production sur leur marché intérieur, n'en étaient pas moins le premier exportateur sur le marché mondial.

Aussi, forts de l'accord de Bretton Woods, les dirigeants américains tentèrent-ils de mettre un peu d'ordre dans cette jungle et d'imposer l'abaissement des barrières protectionnistes susceptibles de s'opposer à la pénétration de leurs marchandises et de leurs capitaux.

Auparavant, les conflits commerciaux se réglaient en général dans le cadre de négociations entre deux pays, les protagonistes se menaçant de sanctions réciproques pour parvenir à un accord. À la place de ces accords bilatéraux préférentiels, le Gatt voulait instituer une logique multilatérale fondée sur la non-discrimination.

En résumé, toute concession accordée à un partenaire – baisse d'un droit de douane sur un produit, par exemple – devait bénéficier automatiquement à toutes les parties contractantes, c'est-à-dire aux autres pays signataires.

Le deuxième principe prohibait les contingentements, c'est-à-dire les limitations par les États des mouvements de produits avec l'étranger. Furent ainsi interdits les quotas ou les limitations des taux de pénétration d'un marché intérieur. Il interdisait aussi les pratiques de dumping, c'est-à-dire les pratiques consistant à vendre à perte pour s'introduire sur un marché, accroître sa part ou éliminer un concurrent.

Le troisième principe prévoyait la « consolidation » des droits de douane existants, c'est-à-dire l'engagement de ne pas les augmenter, ainsi que la participation des signataires à des négociations commerciales multilatérales pour organiser une réduction progressive sur la base de la réciprocité.

Mais l'accord prévoyait aussi de nombreuses dérogations. Il autorisa par exemple des regroupements géographiques de pays pouvant avoir un régime préférentiel de douane entre eux, sans l'étendre à l'ensemble des pays signataires du Gatt. Les agricultures nationales furent exclues de l'accord. Un pays pouvait également recourir à des clauses de sauvegarde et limiter temporairement les importations d'un produit si les intérêts fondamentaux de ses producteurs étaient menacés, si la santé de ses consommateurs était mise en cause, ou pour des raisons de défense nationale. Toutes ces exceptions limitèrent l'importance de l'accord. D'autant plus que les États-Unis refusèrent dans un premier temps de compléter le Gatt par une structure permanente, dotée d'un certain droit à arbitrer les litiges ou à sanctionner ceux qui ne respectaient pas les principes mis en place.

Les droits de douane restèrent donc à un niveau très élevé. En 1950, ils s'élevaient encore à 26 % de la valeur des importations des produits manufacturés en Allemagne, 18 % en France, 23 % au Royaume-Uni, mais aussi 14 % pour les États-Unis.

La décolonisation

L'après-guerre, malgré les immenses sacrifices qu'il demanda aux travailleurs, se déroula sans problèmes sociaux graves en Europe. Mais il n'allait pas en être de même dans les pays colonisés.

La Deuxième Guerre mondiale avait eu pour origine la remise en cause du partage du monde et des colonies. Elle eut pour conséquences la dislocation des empires coloniaux et l'irruption sur la scène mondiale des peuples dépendants. Ces derniers entendaient bien aussi remettre en cause la domination économique des métropoles.

Il faut dire que, pendant ou à la fin de la Seconde Guerre mondiale, les dirigeants des pays les plus riches avaient rivalisé de phrases sonores quant aux libertés futures des peuples colonisés. Pendant que les États-Unis prétendaient être les champions de l'idée de *self-government* de tous les peuples, la reine de Hollande évoquait l'autonomie de ses colonies, tandis que Churchill promettait à l'Inde, en échange de sa participation à la lutte contre le Japon, un statut plus favorable. De Gaulle, dans son discours de Brazzaville en 1944, s'il écartait toute idée d'indépendance, évoqua quant à lui un avenir où « *les hommes qui vivent sous notre drapeau* […] *seront capables de participer chez eux à la gestion de leurs propres affaires* ».

De son côté le Japon, au fur et à mesure de ses reculs militaires, accorda l'indépendance aux régions qu'il avait occupées, dans le but de miner le terrain avant le retour des anciennes puissances

coloniales. Il déclara la Birmanie indépendante en août 1943, les Philippines en octobre de la même année, le Vietnam, le Laos et le Cambodge en mars 1945 et il mit en place un « comité d'études pour la préparation de l'indépendance » en Indonésie en mai 1945. C'est pourquoi le mouvement de décolonisation démarra en Asie, et notamment dans les zones évacuées par l'armée japonaise et pas encore occupées par leurs anciens colonisateurs.

Mais, des belles paroles des puissances coloniales, il ne restait rien dans les années d'après-guerre et, de l'Algérie au Vietnam, en passant par Madagascar, l'Indonésie, la Chine ou l'Inde, le monde colonial s'embrasa pour des années.

La France bombarda Sétif et Guelma en Algérie en 1945, intervint militairement en Indochine en 1946, réprima une insurrection contre le colonialisme à Madagascar en 1947 (faisant peut-être 80 000 morts). De leur côté, en 1948, les Pays-Bas envoyaient 145 000 soldats pour tenter de reprendre le contrôle de l'Indonésie.

En Chine, rien ne put empêcher l'avènement du régime de Mao-Tsé-toung en 1949. Il libéra et unifia cet immense pays dont le pillage avait commencé en 1840. La révolution chinoise fut l'œuvre de dizaines de millions de paysans voulant s'affranchir de l'exploitation féroce qui pesait sur eux. L'insurrection paysanne liquida les vestiges féodaux de la vieille société chinoise.

Le nouveau régime chinois ne fut pas reconnu par les États-Unis, qui instaurèrent un embargo économique contre lui. À l'ONU, le siège de la Chine était alors occupé par Taïwan qui comptait huit millions d'habitants, et non par la République populaire qui en comptait cinq cents millions ! Et cela dura plus de vingt ans.

L'isolement international de la Chine ne résultait pas d'un choix des dirigeants chinois, mais leur fut imposé. Il impliquait que, ne pouvant que très peu vendre et acheter sur le marché mondial, la

Chine devait trouver l'essentiel de ses ressources dans ses limites nationales. Elle imposa un contrôle sévère du commerce extérieur.

Dans ce contexte, Mao tenta d'abord de composer avec sa propre bourgeoisie nationale, mais il fut contraint de nationaliser les entreprises à partir de 1955, puis de collectiviser les campagnes dans le but de développer la production du pays. Cela lui valut l'animosité des pays impérialistes et provoqua la fuite d'une partie de la bourgeoisie chinoise vers Taïwan ou vers l'enclave de Hong-Kong, sous souveraineté britannique.

Du côté de l'Empire britannique, le Royaume-Uni reconnut l'indépendance de l'Inde en 1947. Dans le même temps, les nationalistes musulmans faisaient sécession et proclamaient l'indépendance du Pakistan, ce qui provoqua le déplacement de millions de personnes et un bain de sang entre les communautés musulmanes et hindoues. À partir de 1956, l'État indien prit en charge des secteurs comme les mines, l'exploitation du pétrole, la production d'acier. Il y eut quelques nationalisations. Cependant, contrairement à la Chine, l'Inde maintint ses relations commerciales avec l'étranger.

Ce vaste mouvement de décolonisation embrassa une période de plus de trente ans. De nouveaux États indépendants cherchèrent à reconquérir la maîtrise de leurs richesses naturelles (nationalisation du pétrole en Iran en 1951) ou de leurs atouts économiques (nationalisation du canal de Suez par l'Égypte en 1956).

En 1955, une trentaine de chefs d'États du Tiers Monde se rencontrèrent et cherchèrent à constituer une force qui pèserait sur les destinées de la planète. L'Inde fut l'un des pays organisateurs de la conférence des pays dits non-alignés qui se tint à Bandung en Indonésie. Le contexte de la guerre froide leur permettait de tenter de jouer l'un contre l'autre les deux blocs américain et soviétique.

Cette trentaine de pays représentait plus de la moitié de la population mondiale : leurs dirigeants parlèrent alors un langage que la domination occidentale avait étouffé.

Soekarno, dirigeant de l'Indonésie devenue indépendante, s'exprima par exemple en ces termes : « *Pendant des générations, nos peuples ont été sans voix dans le monde* […]. *Nous avons été ceux auxquels aucune attention n'était accordée, ceux dont le sort était décidé par d'autres selon leurs intérêts qui primaient les nôtres et qui nous faisaient vivre dans la pauvreté et l'humiliation.* »

Ce vaste mouvement de révolte, dans un premier temps, fut un frein à la mondialisation par les tensions qu'il provoqua. Dans le cas de la Chine cela allait jusqu'à l'embargo, mais ce ne fut pas un cas isolé. L'impérialisme imposa aussi un embargo à des régimes dont il estimait que les dirigeants avaient lésé leurs intérêts : cela allait être par exemple le cas des États-Unis vis-à-vis de Cuba. D'autres pays pauvres indépendants choisirent dans un premier temps de s'isoler du commerce mondial, voire de refuser tout investissement dont l'origine était un pays ou une entreprise d'un pays développé.

L'état de l'économie mondiale au milieu des années 1950

Les grands vainqueurs de la Seconde Guerre mondiale étaient les États-Unis, dont le territoire ne fut pas touché par le conflit et qui avaient développé d'extraordinaires capacités de production. En 1945, leur production industrielle avait plus que doublé par rapport à celle de 1935-1939. Ils produisaient alors la moitié du charbon du monde, les deux tiers du pétrole, plus de la moitié de l'électricité. Leurs capacités de production étaient énormes dans

la construction navale, l'aéronautique, la chimie… Ils détenaient à eux seuls près de 70 % des réserves d'or.

Face à eux, seule l'URSS apparaissait alors comme une puissance industrielle rivale. Malgré les pertes humaines gigantesques de la guerre, dès 1950 l'indice de la production industrielle dépassait de 71 % celui de 1940. De plus, l'Armée rouge était nombreuse et bien équipée. La première bombe atomique soviétique explosait en 1949.

Mais à l'échelle du monde, à cause des destructions et de la longue période de reconstruction qui s'ouvrit, la production industrielle augmenta globalement de seulement 4,1 % entre 1938 et 1948 : en gros, on avait à peine reconstruit tout ce qui avait été détruit par la guerre. De son côté, le commerce mondial ne progressa pas du tout sur cette même période de dix ans. La part des produits exportés dans le PIB mondial restait à un niveau modeste de 9 % en 1950.

L'État joua un rôle essentiel pour coordonner la reconstruction en France, en Angleterre, en Allemagne, au Japon… Par exemple, le gouvernement français décida en 1945 la nationalisation d'une grande partie du secteur bancaire, de l'énergie, des transports.

La guerre avait été une période d'étatisme et de limitation du commerce extérieur. L'ampleur des destructions était telle que seul l'État put se charger de la reconstruction, centralisant entre ses mains les principaux secteurs de la vie économique. Et le protectionnisme allait perdurer plusieurs années. Le commerce international ne reprit son développement qu'une fois les économies reconstruites.

En résumé, le redémarrage difficile de la production, un système monétaire international encore instable, les divisions politiques entre d'un côté le bloc de l'Est et les pays développés, de l'autre les

pays colonisés accédant à l'indépendance et les métropoles, freinèrent le redémarrage du commerce international.

Les États-Unis durent s'engager dans une politique de distribution massive de moyens de paiement pour compenser l'absence d'or et de réserves monétaires de leurs partenaires et leur permettre de financer les achats de produits américains nécessaires à leur reconstruction. Ils abandonnèrent les énormes créances accumulées sur leurs alliés pendant la guerre (50 milliards de dollars) et, dans le cadre du plan Marshall, transférèrent quelque 17 milliards de dollars vers l'Europe occidentale, avant d'aider le Japon à se relever de ses ruines par le plan Dodge de 1949.

Ces transferts favorisèrent effectivement une reprise du commerce international constitué en grande partie des exportations des États-Unis (plus de 20 % des exportations mondiales en 1948) et évitaient à l'économie américaine la crise de surproduction tant redoutée.

Entre 1950 et 1955, le PIB mondial augmenta d'environ 30 %, les exportations d'environ 40 %. On constatait ainsi une amélioration du taux d'ouverture global, mais qui restait très éloigné de celui de… 1914.

On observait aussi une tendance à l'augmentation des investissements privés de capitaux à l'étranger. Pour l'ensemble formé par la Grande-Bretagne, la France, l'Allemagne et les États-Unis, si ces investissements avaient un niveau 100 en 1938, ils atteignirent 75 en 1948 mais 118 en 1957.

Les réformes institutionnelles comme les accords de Bretton Woods étaient par contre en train de se mettre en place. Une plus grande stabilité monétaire commença à s'établir et les droits de douane allaient progressivement être diminués.

De même, la fin des empires coloniaux qui dans un premier temps, du fait de l'attitude des colonisateurs, aggravait les tensions internationales, signifiait la fin des chasses gardées pour la France et le Royaume-Uni, et pouvait ouvrir de nouveaux champs d'expansion aux autres pays industrialisés privés de colonies comme l'Allemagne, le Japon et bien sûr les États-Unis.

Cela ouvrit la possibilité d'un développement du commerce et des échanges de capitaux. Entravée par la crise de 1929 puis par la Seconde Guerre mondiale, la mondialisation allait pouvoir connaître une nouvelle période d'essor.

Deuxième partie

La deuxième mondialisation (de 1955 à nos jours)

Chapitre I

Le retour de la mondialisation

De 1955 à 1973 : croissance économique et augmentation des échanges internationaux

À partir des années 1950 s'amorça une période de croissance économique restée dans les mémoires sous le nom de Trente Glorieuses. Cette période fut marquée par une forte croissance de la production mondiale : entre 1960 et 1974 celle-ci augmenta de plus de 5 % par an. Cette croissance économique s'accompagna naturellement d'une croissance des échanges internationaux qui, eux, augmentèrent d'environ 8 % par an sur cette même période.

Cela modifia le rapport entre les exportations et la production mondiale : si les exportations représentaient environ 9 % du PIB mondial en 1950, ce pourcentage passa à près de 17 % en 1970.

Cependant, cette période des années 1960 et 1970 fut loin d'être « glorieuse » pour les pays du Tiers Monde. Le cours des matières premières baissa, en particulier le prix du pétrole fixé par les grandes compagnies occidentales. La part des échanges entre pays industrialisés et pays pauvres dans le commerce mondial, en valeur, passa d'un tiers en 1945 à 20 % au début des années 1970.

Cette période de croissance s'expliquait par la reconstruction d'après-guerre, qui offrit des débouchés énormes. Paradoxalement,

pour surmonter la crise des années 1930, l'économie capitaliste avait eu besoin de détruire… pour se reconstruire de « nouveaux » débouchés.

En revanche, à partir des années 1960, la croissance de la production et des échanges correspondit à la création effective de nouvelles richesses, lesquelles furent de plus en plus largement échangées de par le monde. Ce fut même la réduction des barrières protectionnistes et la reprise des échanges internationaux qui prirent le relais du développement économique lorsqu'il commença à s'essouffler au début des années 1970. Ainsi, après plusieurs années de repli sur soi de chaque pays, de protectionnismes de toutes sortes, le capitalisme retrouva son cours naturel : la production et l'échange sans frein, à grande échelle, et la mondialisation qui en découlait.

En effet, avant même la levée des obstacles protectionnistes, de nombreuses firmes faisaient circuler leurs pièces et leurs marchandises d'une usine à l'autre, d'un pays à l'autre et parfois d'un continent à l'autre.

Ce que l'on appelle aujourd'hui, le commerce intra-firme montre que la mondialisation était tellement ancrée qu'elle continua à exister même lorsque se dressaient des barrières douanières, et qu'elle avait survécu à la crise des années 1930 pour s'étendre à nouveau.

Pourtant, en ce milieu des années 1960 où l'économie capitaliste semblait si prospère, il commença à y avoir des ratés. Les premiers ne vinrent pas de la production elle-même. Ils vinrent du système monétaire dont la monnaie centrale était le dollar qui, comme on disait, était « aussi bon que l'or ». Ces dollars, l'État américain en avait émis sans se gêner pour financer successivement le plan Marshall, les différentes dépenses militaires auxquelles les États-Unis avaient à faire face. Les choses s'accélérèrent encore à partir de 1965, lors du début de l'intervention américaine au Vietnam. La

confiance dans le dollar s'érodait au profit du mark, du yen voire du franc, et les mouvements spéculatifs se multiplièrent, provoquant des dévaluations successives.

Finalement, le 15 août 1971, le président américain Nixon proclama la fin de la convertibilité-or du dollar. On tenta pendant deux ans encore de rafistoler le système monétaire de Bretton Woods, sans succès. La spéculation avait gagné, les taux de change flottants entre les monnaies se généralisèrent : les crises monétaires et la financiarisation de l'économie allaient bientôt être le résultat empoisonné de cette évolution.

La crise de 1973 ne freine pas les échanges internationaux

Les défenseurs les plus zélés du capitalisme de l'époque annonçaient un avenir radieux à la planète, basé sur une croissance ininterrompue. Le prix Nobel d'économie en 1970, Samuelson, proclama avec suffisance : « *Avec nos connaissances d'aujourd'hui, nous savons assurément comment éviter une récession chronique.* »

Et pourtant, cette récession chronique était toute proche…

Déjà, avant la crise proprement dite, au cours des années 1960, la baisse régulière des taux de profit laissait entrevoir que la période de croissance dans les pays industrialisés touchait à sa fin. La hausse de la productivité, plus rapide que celle des débouchés, avait conduit à une augmentation du nombre de chômeurs dans les pays les plus développés. À partir de 1974, ce fut la crise proprement dite. Elle se prolongea par une période qui dura plusieurs dizaines d'années, avec des taux de croissance qui restèrent faibles, autour de 2 % par an en moyenne au niveau mondial.

L'élément déclencheur de la crise fut le premier choc pétrolier amorcé en octobre 1973, c'est-à-dire l'augmentation brutale des prix des hydrocarbures.

Les « sept sœurs » (Esso, Shell et autres), c'est-à-dire les plus puissants trusts pétroliers regroupés dans un cartel de fait, constituaient alors le plus puissant regroupement capitaliste. Il dominait mondialement le marché du pétrole, un marché dont dépendait toute l'économie mondiale.

Plutôt que d'investir pour augmenter leur production, ils utilisèrent leur position de monopole pour augmenter brutalement les prix et multiplier leurs profits, réussissant même le tour de force de faire « porter le chapeau » aux États producteurs (regroupés dans l'Opep, l'Organisation des pays exportateurs de pétrole, fondée en 1960) qui, il est vrai, touchèrent une part substantielle dans l'opération.

Cette brutale augmentation des prix du pétrole dégagea d'un seul coup des milliards de pétrodollars qui, contrairement à la légende, n'étaient pas la propriété des seuls émirs, mais bel et bien celle des trusts pétroliers. Cela provoqua la recherche d'opérations financières et bancaires avantageuses, pour utiliser les profits que les pétroliers ne voulaient pas investir dans la production.

Bien que la hausse des prix du pétrole soit bien souvent présentée comme la cause de la crise, elle n'en fut que le révélateur. Les pétroliers augmentèrent leurs prix parce qu'ils anticipaient la crise : ils remédiaient par avance à la chute du volume de leurs ventes à venir.

La hausse des prix des hydrocarbures frappa l'ensemble de l'économie déjà affaiblie. Le ralentissement de la production provoqua une baisse des investissements productifs. Par exemple en France, les investissements industriels progressaient de 7,2 % par

an entre 1959 et 1973. Ce chiffre passa à 0,9 % par an entre 1973 et 1979.

Des plans de relance destinés à aider les capitalistes furent mis en place, provoquant d'importants déficits publics. Au total près de 175 milliards de dollars furent injectés dans l'économie des pays industrialisés. Aux États-Unis, le déficit du budget atteignit 70 milliards de dollars en 1975.

Les États tentèrent de combler ces déficits en faisant marcher la planche à billets, c'est-à-dire en augmentant la masse monétaire en circulation. Cela ne fit repartir que péniblement la production, mais provoqua une explosion de l'inflation.

La période qui va de 1976 à 1979 laissa penser que l'économie repartait… avant qu'éclate le second choc pétrolier.

Le second choc pétrolier, en 1979, montra que le ralentissement de l'économie observé depuis 1974 pouvait être durable. Grâce à l'aide de leurs États respectifs, les capitalistes avaient minimisé les effets de la baisse du taux de profit. Mais lorsqu'il devint clair que la production allait stagner durablement, les seuls moyens de retrouver un taux de profit élevé furent de diminuer la part des salaires dans la richesse nationale et de baisser les coûts des matières premières. Docilement, les dirigeants politiques des pays les plus puissants allaient mener et essayer de faire accepter cette politique à leurs populations.

En France, ce fut un gouvernement socialiste qui lança le blocage des salaires dès 1982. Si la part des salaires dans la richesse nationale atteignait encore 74 % en 1982, elle tomba à 65 % en 1989, 64 % en 1998 et stagnait à 66 % en 2006. Il faut ajouter qu'entretemps la part des salariés dans l'ensemble des actifs était elle-même passée de 84 % en 1975 à 91 % en 2005. C'est dire l'ampleur des pertes subies par l'ensemble des salariés sur cette période. Il en

alla de même dans l'ensemble des pays industrialisés. Aux États-Unis, le salaire réel moyen avait plus que doublé entre 1945 et 1973, mais n'augmenta que de 6 % entre 1973 et 2000, bien moins que les profits…

Pour les classes populaires ce fut aussi la montée du chômage. En France, le nombre de chômeurs dépassa le million de personnes en 1978, les deux millions en 1985. Depuis cette date, il oscille entre deux et trois millions de personnes selon les statistiques de Pôle emploi, dont on sait qu'elles sont sujettes à caution. Le taux de chômage atteignit presque 10 % aux États-Unis et au Royaume-Uni au début des années 1980.

Cette répartition entre le capital et le travail n'était pas seulement affectée par l'évolution des salaires et du chômage, mais aussi par des politiques fiscales destinées à diminuer les impôts payés par les plus riches, au nom de la lutte contre le chômage. Ces baisses d'impôts contribuèrent à creuser encore les déficits des budgets des États, qui atteignent aujourd'hui des sommets. En 2008, en France, la dette publique atteignit 1 250 milliards d'euros, ce qui représentait plus de 65 % de la production nationale. Ces baisses des recettes de l'État s'accompagnèrent d'importantes mesures d'économies : celles-ci frappèrent la protection sociale et les services publics, dont les principaux bénéficiaires étaient les salariés.

Dans les années 1980, Thatcher en Grande-Bretagne, Reagan aux États-Unis baissèrent les impôts des plus aisés, privatisèrent et réduisirent les services publics, instaurant un droit du travail « flexible » facilitant les licenciements.

Les États vinrent aussi au secours des capitalistes pour les aider à moderniser la production dans les secteurs où les équipements étaient devenus obsolètes. Il en fut ainsi de la sidérurgie en France, dont l'État prit en charge les dettes, supprima 100 000 emplois,

injecta 150 milliards d'euros d'investissements, rendant l'activité bénéficiaire à partir de 1989, avant de la reprivatiser en 1995 !

Ce fut aussi l'ouverture à la concurrence de secteurs entiers jusque-là monopoles d'État : des transports (ferroviaire, aérien, etc.) aux systèmes de santé, de retraite ou d'allocation-chômage, permettant à des trusts géants de s'accaparer les profits de secteurs qui leur échappaient précédemment. En France, d'ouverture du capital en privatisation, du transport aérien à la distribution d'électricité, des pans entiers des services publics s'ouvrirent au capital privé, tandis que les dépenses publiques liées à la Sécurité sociale, aux caisses de retraite ou de chômage étaient réduites.

Toutes ces mesures eurent pour principale conséquence le maintien des taux de profit dans une économie pourtant peu dynamique. Les grands groupes accumulèrent des profits de plus en plus mirobolants, qui cherchaient des débouchés.

Cette évolution n'a pourtant pas entravé le développement des échanges internationaux. Malgré la relative stagnation de la production mondiale, le commerce a, lui, progressé plus rapidement.

Entre 1974 et 1984, la production mondiale n'augmentait que d'un peu plus de 2 % par an en moyenne. Entre 1984 et 1994, ce chiffre restait le même, 2 % par an, avant de remonter légèrement durant la décennie suivante : on était loin des 5 % des années 1960.

De son côté, le commerce mondial s'accrût de 8 % par an en moyenne entre 1960 et 1974. Puis, le ralentissement de l'économie freina cette expansion. Entre 1974 et 1984, le commerce mondial augmenta de 3 % par an, puis de 5 % par an entre 1984 et 1994, 6 % par an entre 1995 et 2000. Bien sûr, ces chiffres restaient inférieurs à ceux observés dans les années 1960, mais ils étaient supérieurs à ceux de la production.

De ce fait, la part des exportations dans la production mondiale continua à croître. Au total, entre 1970 et 2002, les exportations mondiales doublèrent et passèrent de 17 % à 21 % de la production mondiale, pour atteindre 27 % en 2006.

Ces chiffres sont abondamment utilisés pour justifier la prétendue nouveauté que constituerait la mondialisation. Pourtant, il a fallu attendre les années 1970 pour que le rapport entre les exportations et la production mondiale dépasse celui de… 1913, soit 15 % !

Chapitre II

Caractéristiques récentes des échanges internationaux

Qu'échange-t-on ?

La mondialisation repartit donc de l'avant, et la progression du commerce mondial fut encore plus rapide. Mais il y eut aussi de profondes modifications qui concernaient la nature des biens échangés eux-mêmes : la part des matières premières dans les échanges mondiaux diminua au profit des produits issus de l'industrie.

En 1963, les produits primaires (agricoles, combustibles…) représentaient un peu moins de la moitié des exportations mondiales de marchandises. Le reste des exportations, soit un peu plus de la moitié, était représenté par les produits manufacturés.

En 1992, les produits manufacturés représentaient près des trois quarts des exportations, les produits primaires n'en conservant qu'un petit quart, en gros 22 %. Autant dire qu'en trente ans, la structure des échanges s'était modifiée en faveur des produits manufacturés.

En effet, entre 1950 et 2000, les échanges de produits manufacturés ont été multipliés par 40, de matières premières par 8,5 et de produits agricoles par 6.

Concernant les matières premières et les produits agricoles, les pays les plus développés sont souvent les pays acheteurs, les pays pauvres les pays fournisseurs. Certaines matières premières sont principalement exportées, le pays producteur n'en gardant même pas pour son propre marché intérieur. C'est le cas du café, du cacao, du chrome, du nickel : 75 à 100 % de la production de ces matières premières sont exportés. En revanche, pour le riz, les céréales ou le bœuf, cette part est inférieure à 20 %.

Les pays pauvres qui exportent les matières premières achetées par les pays riches en sont souvent très dépendants : par exemple, entre 1977 et 1979, en Zambie, le cuivre rapportait 89 % des recettes du pays, tout comme le café au Burundi. La particularité des échanges de matières premières est que les acteurs sont en général peu nombreux, production et achat étant relativement concentrés dans un nombre réduit de mains.

Ces marchés fonctionnent à l'échelle mondiale, mais la concurrence est loin d'y être la règle. Seule une faible part des échanges internationaux de matières premières se fait via des marchés concurrentiels. En effet les accords de long terme entre pays font qu'une grande partie de ces échanges échappe au marché. Mais même lorsqu'il existe un marché, il peut être dominé par quelques producteurs, qui fixent unilatéralement leurs prix : c'est par exemple le cas du marché du diamant, largement dominé par le Sud-Africain De Beers, et de la plupart des métaux non ferreux (cobalt). D'autres sont dominés par quelques firmes utilisatrices de la matière première, comme le tabac : sept multinationales contrôlent 90 % du commerce de tabac en feuilles.

Lorsqu'il existe un marché concurrentiel, il y a aussi, parallèlement au marché « physique » (celui sur lequel s'échangent les marchandises), un marché à terme. Le marché à terme sert – en

principe – à se protéger des fluctuations : celles liées aux prix des matières premières, de leur assurance et de leur transport, mais aussi au cours des monnaies. En fait, c'est aussi le terrain de jeu des banques, investisseurs et autres spéculateurs. On y achète des quantités livrées plusieurs mois plus tard, à un prix fixé à l'avance. À Chicago, qui reste l'unique marché à terme pour quelques matières premières comme le cuivre, le plomb, le zinc, le blé, le maïs, seulement 1 % des transactions aboutissent à des livraisons « physiques » de biens. Les prix des matières premières sur les marchés à terme font ainsi l'objet de spéculations et sont par conséquent très volatils. Les cours du cacao, du sucre ou du cuivre sont très instables à cause de cette spéculation. La hausse du prix du blé en 2007, par exemple, venait davantage des spéculations à la hausse liées aux perspectives escomptées par la production à venir de biocarburants que d'une demande qui avait réellement augmenté.

Notons tout de même, avant d'en terminer avec les matières premières, que le premier marché agricole mondial n'est autre que celui de… la drogue. Même si les produits traditionnels (héroïne, cocaïne, cannabis…) sont concurrencés par de nouvelles drogues de synthèse (ecstasy, amphétamines…), ils ont connu récemment une forte croissance. On estime que le trafic de stupéfiants représente à l'heure actuelle 4 % du PNB mondial.

Mais c'est le secteur des produits manufacturés qui constitue la grande majorité des exportations mondiales à l'heure actuelle. Les principaux secteurs concernés sont l'automobile, le textile ou plus récemment les produits électroniques et informatiques. Cela traduit la montée de l'industrialisation au niveau mondial aux dépens essentiellement du secteur agricole.

Enfin, contrairement là aussi à une idée répandue, une part très importante des échanges porte sur des produits similaires. L'image

d'Épinal voudrait qu'un pays vende les produits qu'il a en surplus et achète ceux dont il a besoin. C'est partiellement vrai dans les relations internationales entre pays riches et pays pauvres. Ces derniers fournissent encore en grande partie des matières premières en échange de produits manufacturés. Mais l'essentiel des échanges a lieu entre les pays les plus riches et porte largement sur des biens similaires sur lesquels les trusts se font concurrence. Aujourd'hui, le commerce international de produits manufacturés est, à hauteur de 80 %, un échange intra-branche. C'est-à-dire qu'il porte sur des biens appartenant à la même branche économique. Le développement de ce type d'échanges est bien illustré par l'exemple de l'internationalisation de l'industrie automobile. Plus concrètement, la France en 2003 a exporté pour 50 milliards d'euros d'automobiles et a importé pour 56,3 milliards d'euros dans ce même secteur (qui comprend aussi les pièces fabriquées par les équipementiers), qui pèse près de 20 % du total des échanges commerciaux du pays.

Ainsi, le développement du commerce international ne correspond pas forcément à un développement socialement utile, mais parfois à des déplacements coûteux pour la collectivité alors qu'ils s'avèrent rentables pour les trusts internationaux qui réalisent ces échanges.

Les accords régionaux

Rapidement après la reprise de la production et des échanges constatée après la Seconde Guerre mondiale, le capitalisme s'est de nouveau trouvé à l'étroit dans les frontières nationales. Les marchés intérieurs étaient trop étroits pour constituer des débouchés suffisants. Avec la crise des années 1970, les marchés se restreignirent

encore, et la guerre commerciale devint de plus en plus féroce pour s'approprier une part des marchés disponibles.

À l'échelle internationale, la guerre commerciale permanente n'est pas ce que préfèrent les capitalistes. Chaque firme cherche des partenariats privilégiés, des clients fidèles ou obligés de le rester, de nouvelles zones d'influence où, une fois installée, elle ne se laissera pas facilement déloger. Les États au service de ces grandes firmes ont ainsi noué des partenariats plus ou moins poussés à l'intérieur de leur zone d'influence, contraints par la nécessité de dépasser les frontières nationales afin de peser dans l'économie mondiale.

Un des moyens d'établir des relations économiques privilégiées entre pays fut la constitution d'accords « régionaux », expression qui regroupa des réalités très différentes. Les accords régionaux visaient en général à créer des zones de libre-échange, mais en réalité ce furent souvent des partenariats préférentiels. Ainsi, l'Alena, accord de libre-échange nord-américain, signé en 1992 par le Mexique, les États-Unis et le Canada, permettait l'échange de biens et de services sans droits de douane, mais excluait évidemment la libre circulation des personnes. Les *maquiladoras*, ces usines placées le long de la frontière américano-mexicaine, étaient ainsi un moyen pour les États-Unis de limiter l'immigration tout en profitant d'une main-d'œuvre dix fois moins chère. Bien sûr, les investissements et les exportations du Mexique augmentèrent considérablement suite à ces accords, mais en rendant le pays encore plus dépendant des États-Unis, puisque 87 % de ses exportations y étaient destinées. Et même entre les États-Unis et le Mexique, le passage de la frontière génère encore aujourd'hui des embouteillages interminables.

Les rapports ne furent pas non plus harmonieux entre pays à l'intérieur de l'Union européenne, qui fut sans doute l'accord régional le plus abouti et le plus ambitieux. Il n'avait en effet que peu

de points communs avec les autres accords dits régionaux. L'Union européenne était, au lendemain de la Deuxième Guerre mondiale, une nécessité vitale. Il fallait reconstruire les ponts, les routes, les voies ferrées, les usines dans une Europe dévastée et à l'économie en lambeaux. Il était impossible de le faire sans mettre en commun les moyens encore utilisables, mais dispersés entre les différents pays. La remise sur pied de secteurs économiques fondamentaux comme ceux du charbon et de l'acier nécessitait une intervention conjointe des gouvernements européens. De cette situation naquit en 1951 la Communauté européenne du charbon et de l'acier, la CECA, placée sous la direction d'une haute autorité qui était une première forme d'autorité supranationale.

Puis, six pays européens signèrent le traité de Rome en 1957 : la France, l'Allemagne, les Pays-Bas, la Belgique, le Luxembourg et l'Italie. L'objectif affiché était la libre circulation des marchandises, des services, des hommes, des entreprises, des capitaux, mais aussi une coopération politique. En 1968, les droits de douane furent supprimés, un tarif extérieur commun mis en place ainsi qu'une politique agricole commune (PAC). Les échanges intra-régionaux représentaient à ce moment 50 % du total des échanges internationaux des pays membres. En 1969, le Royaume-Uni finit par se joindre à la CEE (Communauté économique européenne). En janvier 1973, la CEE comptait neuf membres : en plus du Royaume-Uni, l'Irlande et le Danemark l'avaient rejointe. En 1984, les négociations reprirent ; la mise en place d'un marché commun et la suppression des frontières furent programmées pour les années 1990. La CEE passa à dix membres en 1981 avec l'entrée de la Grèce, puis à douze avec l'arrivée en 1986 de l'Espagne et du Portugal. À partir de 1985, la monnaie unique devint l'objectif, mais il fallut encore quinze ans pour qu'elle voie le jour. Ce n'est qu'en 1992 (ratification du traité de

Maastricht) que disparaissaient – en partie seulement – les frontières à l'intérieur d'une Europe encore étriquée, et en l'an 2000 qu'une monnaie commune, l'euro, était mise en place. En 2002, les monnaies nationales de la zone euro disparaissaient. En 2004, l'Union européenne comptait vingt-cinq membres, et vingt-sept en 2007, avec l'arrivée de la Bulgarie et de la Roumanie.

Pourtant, la nécessité d'une Europe unie se révélait depuis longtemps comme une évidence économique pour peser face au Japon et aux États-Unis. En effet les pays européens entretiennent entre eux des échanges économiques permanents et bien nécessaires vu leur petite taille. Rien que cela justifiait la mise en place d'une monnaie unique, tant la plupart des échanges commerciaux se font à l'intérieur de l'Europe. À chaque changement de frontière, il fallait changer de monnaie, avec des taux de change variables qui rendaient incertain (en monnaie locale) le prix proposé en monnaie étrangère. Mais les États des pays européens les plus puissants ont eu bien du mal à mettre en commun leur politique monétaire. L'Europe se heurta à plusieurs obstacles : l'acharnement de chaque nation à vouloir défendre ses propres intérêts, y compris aux dépens de l'intérêt collectif, la mainmise des pays les plus puissants sur les décisions sans que les pays les plus pauvres de l'Europe n'aient eu voix au chapitre, l'inexistence d'une politique sociale capable de donner confiance aux salariés dans les institutions européennes.

Le refus de l'Angleterre d'adopter l'euro fut un des innombrables exemples des divergences entre les États européens. En fait, l'économie britannique était relativement bien plus liée au marché mondial extra-européen. Les sociétés britanniques avaient bien plus de capitaux à l'extérieur que leurs consœurs du continent. En général, ces capitaux se trouvaient moins en Europe qu'aux États-Unis ou dans les pays de l'ancien empire colonial britannique. Enfin, la

City de Londres était la deuxième place financière après New York. Tout ce secteur financier, très lié à l'extérieur, redoutait de perdre sa liberté d'action, que ce soit en matière de taux d'intérêts ou en matière de taux de change de la livre vis-à-vis du dollar et du yen.

Cela n'est qu'un exemple des rivalités économiques au sein même de l'Europe, qui expliquent la lenteur de la mise en place de l'Union européenne, ses avancées suivies de reculs et ses imperfections.

Des échanges internationaux très concentrés : la Triade

Trois grandes zones d'échange dominent les échanges internationaux. Elles sont centrées sur l'Europe, les États-Unis et le Japon. À ce titre on a coutume de les nommer la Triade.

Le Japon, les États-Unis et l'Union européenne concentrent à eux seuls la majorité de la production et des échanges mondiaux.

Si on prend comme critère de richesse la production nationale, les États-Unis sont largement en tête (14 250 milliards de dollars en 2009) suivis par le Japon (autour de 5 000 milliards de dollars la même année), la Chine (4 985), l'Allemagne (3 350), la France (2 650), le Royaume-Uni (2 174 milliards).

En dehors de la Chine, dont nous reparlerons, ce classement n'a guère évolué depuis le début du siècle puisque nous y retrouvons les mêmes protagonistes. Seul l'ordre a changé, les États-Unis ayant acquis une avance considérable et le Japon ayant dépassé les vieux pays capitalistes devenus des pays de seconde zone.

Quant à l'URSS, devenue la deuxième puissance industrielle mondiale au cours de ce siècle sans avoir été un pays capitaliste développé à la fin du XIX^e^ siècle, elle s'est maintenue à ce stade jusqu'au milieu des années 1980.

À eux seuls, les six pays cités ci-dessus concentrent plus de la moitié de la richesse mondiale. Il est donc logique qu'ils jouent aussi un rôle prépondérant dans les échanges internationaux.

En effet, si l'on prend comme critère la part de chacun dans le commerce mondial de marchandises, on retrouve un classement similaire : en tête, les États-Unis (autour de 12 % du commerce mondial en 2006) puis l'Allemagne (8 %), la Chine (6 %), le Japon (5 %), la France (4 %) et le Royaume-Uni (4 %). Il faut aussi remarquer que, à l'exception de la Chine, ce classement est exactement identique à celui observé en 1973, ou encore que l'on retrouve les mêmes pays en 1955 à l'exception du Japon (seulement huitième) alors remplacé par le Canada et de l'URSS, qui a reculé depuis.

Il faut aussi remarquer que, en cinquante ans, l'avance des États-Unis concernant le commerce s'est réduite. C'est le cas aussi des pays européens. Ce recul a permis au Japon et à la Chine de progresser dans la hiérarchie.

Malgré ces modifications, l'évolution économique mondiale, pendant les années 1950 et 1960 comme durant la crise rampante de ces quarante dernières années, n'a pas remis en cause la domination sur le monde des pays capitalistes déjà installés depuis un siècle.

Mais, autour de leur propre territoire national, ces mêmes pays ont établi des relations privilégiées avec leur entourage. Il s'agit bien sûr de trouver des débouchés à leur propre production nationale, mais aussi d'avoir accès à des matières premières, ou encore de trouver des zones où implanter de nouvelles usines pour conquérir plus facilement de nouveaux marchés.

C'est ainsi qu'autour des États-Unis, du Japon et des pays européens se sont constituées trois zones ayant des relations commerciales privilégiées.

Grosso modo, la première zone est constituée des pays de l'Union européenne à l'intérieur de laquelle l'Allemagne, la France et le Royaume-Uni jouent un rôle essentiel. En 2008, 70 % des exportations des pays de cette zone restent à l'intérieur de celle-ci, ce qui en fait un espace très intégré. Il faut cependant dire que cela s'explique surtout par l'extrême division de l'Europe en petits États. Pour le reste, environ 6 % des exportations de marchandises vont vers l'Amérique du Nord et 12 % vers l'Asie. Il ne reste que 12 % pour le « reste du monde ». Comme on peut le constater, non seulement la Triade domine le monde, mais l'essentiel des échanges internationaux a lieu à l'intérieur de ces trois zones, ou alors entre ces trois zones, le « reste du monde » ne jouant qu'un rôle mineur.

On retrouve cette idée en analysant les chiffres qui concernent les deux autres zones de la Triade.

L'ensemble États-Unis-Canada représente la deuxième grande zone de la Triade. Les relations commerciales entre eux représentent 37 % du total. Ce chiffre est certes plus faible que celui qui correspond à la zone européenne, mais il ne concerne que deux pays qui ont donc des relations privilégiées. Pour le reste, 29 % de leurs échanges se font avec la zone asiatique, 18 % avec la zone européenne. Cela fait pour les trois zones un total de 84 %, le « reste du monde » ne pesant donc que 16 %, en grande partie avec l'Amérique centrale et du Sud.

Enfin l'ensemble Japon-Chine-six pays de l'Est asiatique (Taïwan, Hong-Kong, Corée, Malaisie, Singapour, Thaïlande) représente la troisième zone. 56 % de leurs échanges se font entre eux, 10 % vers la zone nord-américaine, 12 % vers la zone européenne. Il ne reste alors que 22 % pour le « reste du monde ».

On constate donc que les pays les plus puissants se sont associé des pays environnants avec qui ils ont des relations privilégiées

et ont tissé des liens essentiellement avec les autres zones les plus puissantes économiquement, délaissant en grande partie les pays les moins développés de la planète.

Si ces trois zones concentrent la très grande majorité des richesses et des échanges internationaux, leur domination est aussi écrasante du point de vue des échanges de capitaux.

Pour mesurer les transferts de capitaux, les statistiques officielles ne fournissent que ce qui est appelé à tort « investissements directs à l'étranger » (IDE). Il s'agit de capitaux que les résidents d'un pays possèdent dans un autre et qui y sont investis prioritairement dans les activités productives, par opposition, a priori, à des investissements purement spéculatifs. Mais cette notion cache autant les mouvements de capitaux qu'elle les révèle : cela recouvre aussi bien la construction de nouvelles usines que le rachat d'usines existantes ou encore l'achat spéculatif d'actions d'une entreprise existante. La part de ces différentes composantes varie avec le temps. Ainsi les fusions-acquisitions ont battu des records à la fin des années 1990… et l'on ne peut vraiment pas considérer que ce genre d'opération augmente la richesse globale de l'humanité, car il ne s'agit que d'un changement de propriétaire. Par exemple, lorsque Renault absorba Nissan ou Dacia, parler d'investissement serait abusif d'un point de vue mondial. Les IDE sont pourtant le seul reflet, plus ou moins déformé selon les années, de l'évolution des mouvements de capitaux dont nous disposons.

Très forte avant 1914, l'internationalisation du capital avait connu un recul majeur dans l'entre-deux-guerres puis pendant la Seconde Guerre mondiale, avant de repartir sur de nouvelles bases dans les années 1970. Entre 1980 et 2005, le stock mondial d'IDE connut un essor foudroyant en étant multiplié par dix-sept, pour

atteindre 8 900 milliards de dollars, passant de 4,9 à 24 % du PIB mondial. En 2009, cette part atteint 30 %.

En 1971, la Triade contrôlait 91,6 % du stock mondial d'IDE. Ce pourcentage a diminué puisqu'il passa à 80,5 % en 2005. Seuls 28 États sont responsables de l'exportation de 98 % du stock d'IDE et 16 pays en accueillent 88 %. Il s'agit essentiellement des pays les plus industrialisés.

Pour prendre l'exemple des États-Unis : 52 % de leurs IDE vont vers l'Europe, 17,2 % vers l'Asie, 13,5 % vers les pays voisins constituant l'Alena, 13,6 % vers l'Amérique latine.

Ainsi, le capital tend à se concentrer dans les pays constituant la Triade. L'idée que la libre circulation de capitaux conduirait à une harmonisation et même à un rattrapage des moins bien lotis n'est en effet qu'une légende. À l'échelle internationale aussi, « on ne prête qu'aux riches ». Même l'épargne des pays pauvres a davantage tendance à se placer aux États-Unis que dans les pays voisins.

Les migrations restent mondialisées

Les mouvements de population se mondialisent eux aussi.

Face à de telles inégalités entre régions du monde générées par la concentration des richesses dans la Triade, les populations des régions les moins développées cherchent forcément à atteindre les territoires plus favorisés. Mais en fait, ce n'est pas ce type de migration qui est majoritaire.

Il y a eu plusieurs grandes vagues de migrations mondiales dans l'histoire, la plus grande datant de la veille de la Première Guerre mondiale : 5 % de la population mondiale était alors en migration !

Depuis 1995, on assiste à une nouvelle hausse des migrations. D'après l'ONU, il y avait 75 millions de migrants[5] en 1965, 115 millions en 1990. En 2005 ce nombre est de 190 millions de migrants dans le monde, soit 3 % de la population mondiale. C'est un taux inférieur à celui du début du siècle, ce qui montre là encore que la mondialisation, y compris sous cet aspect-là, n'est guère une réelle nouveauté. 115 millions de ces migrants vivent dans les pays développés, 75 millions dans les pays pauvres. 28 pays concentrent 65 % des migrants. L'Europe est la première destination (34 %), puis viennent l'Asie (28 %), l'Amérique du Nord (23 %), l'Afrique (9 %), l'Amérique latine et les Caraïbes (4 %). 80 % des migrants des pays pauvres viennent d'autres pays pauvres, tandis que seulement 54 % des migrants des pays riches viennent de pays pauvres. Autrement dit, près de la moitié des immigrés qu'on trouve dans les pays riches viennent d'autres pays riches.

De plus, ce ne sont pas les plus pauvres des pays pauvres qui émigrent vers les pays riches, mais la population urbanisée et informée qui a pu réunir un petit pécule pour tenter le passage pour essayer d'avoir une vie meilleure... même si dans les pays d'arrivée le taux de chômage est plus élevé pour eux – c'est même le double en France – et les salaires plus bas : -30 % en Italie, -22 % en France. Finalement, même les migrations ne contribuent pas vraiment à réduire les inégalités entre les pays.

Il reste pourtant de nombreux obstacles aux déplacements mondiaux, même entre pays riches, et qui ont tendance à se renforcer : les Européens doivent toujours montrer « patte blanche » pour pénétrer aux USA, et même demander un visa s'ils restent plus de trois mois. Murs et barbelés hérissent de plus en plus souvent les frontières.

5. Un migrant est une personne vivant dans un pays autre que celui où elle est née.

Mais, qu'elle soit légale ou pas, l'immigration fait partie intégrante de l'économie capitaliste depuis ses origines. Elle trouve sa source dans la recherche de main-d'œuvre par les entreprises qui cherchent en permanence à baisser le coût du travail, dans le décalage croissant de richesses entre les différentes parties du monde mais aussi, bien sûr, dans la curiosité suscitée par la découverte de nouveaux horizons. Cependant, il ne fait pas de doute que c'est un facteur permettant la prise de conscience que l'humanité est aujourd'hui embarquée dans une même aventure, l'évolution économique ayant mis en contact l'ensemble des peuples de la planète et déterminant de plus en plus leurs conditions de vie. Pour les opprimés de la planète, l'idée d'une conscience mondiale est objectivement possible.

Chapitre III

Les facteurs ayant favorisé la reprise des échanges internationaux

Une monnaie mondiale

Un premier facteur favorisant le développement des échanges internationaux dans la deuxième moitié du XX^e siècle fut l'existence d'une monnaie unique utilisée très majoritairement lors des transactions : le dollar.

Le dollar est l'étalon des prix internationaux, il est majoritaire dans la facturation des échanges en Amérique latine et en Asie, mais aussi dans les réserves de change détenues par les banques centrales, où il est même en progression : 53 % des réserves de change étaient en dollars en 1994, 63 % en 2009.

Comme le montre la baisse de la valeur relative du dollar par rapport à l'euro entre 2000 et 2010 (-20 % sur cette période), les États-Unis n'ont pas hésité à se servir de la dévaluation de leur monnaie pour favoriser les exportations de leurs propres entreprises nationales.

Il faut cependant ajouter que les mêmes « égoïsmes » ont été à l'œuvre en Europe : malgré la mise en place à l'époque d'un système monétaire européen censé limiter les fluctuations monétaires, il n'y eut pas moins de onze réalignements des parités monétaires

entre 1979 et 1987, dont six dévaluations du franc par rapport au mark.

Aujourd'hui encore, alors que l'euro a été mis en place, l'Allemagne et la France furent les premières à ne pas respecter les règles concernant les déficits publics destinées à maintenir la valeur de l'euro.

Cependant, quel que soit l'affaiblissement du dollar par rapport aux autres grandes monnaies, il n'en reste pas moins que, par la force des choses, c'est-à-dire par le maintien de la domination des États-Unis sur l'économie mondiale, le dollar a continué et continue à servir de monnaie de référence pour les échanges internationaux.

La baisse des tarifs douaniers

Signé en octobre 1947 lors de la conférence de Genève, le Gatt (Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce) se donnait comme objectif l'établissement du libre-échange par la suppression des entraves au commerce international, comme les tarifs douaniers, les contingentements… Cela donna lieu à des cycles de négociations entre les pays adhérents à cet accord. Il n'y eut que treize pays présents en 1949 à la réunion d'Annecy et les résultats furent modestes jusqu'au début des années 1970. Peu à peu cependant, le nombre de participants augmenta pour atteindre 143 en 2001, lors du cycle de négociations qui se déroula à Doha, capitale du Qatar.

Ces réunions sont appelées des *rounds*, et il faut bien admettre que le terme est bien choisi tant elles constituent de véritables foires d'empoigne entre les pays présents, chacun défendant bec et ongles ses propres barrières douanières, négociant âprement leur baisse en échange de concessions des autres.

Lors du Tokyo Round qui s'étala sur une période de six ans entre 1973 et 1979, 102 pays étaient présents. Ils furent 116 lors du cycle suivant en Uruguay qui dura… huit ans, entre 1986 et 1994.

Formellement pourtant, les résultats n'étaient pas négligeables : les discussions multilatérales avaient, globalement, conduit à une division par dix des droits de douane moyens. Ces derniers passèrent de 40 % en 1947, à 10,7 % en 1967, puis 4 % en moyenne en 1993.

Mais ces accords n'étaient pas toujours respectés, y compris par les pays qui en étaient à l'origine. En 1974, les États-Unis adoptaient une loi sur le commerce international dont l'article 301 chargeait le gouvernement américain de prendre des mesures de rétorsion commerciale contre toute concurrence qu'il jugerait déloyale. Certes, le retour de la crise provoquait des tentations protectionnistes accrues, mais cela n'en revenait pas moins à s'asseoir allègrement sur le recours à l'arbitrage inscrit dans la charte du Gatt.

En réalité, derrière ces cycles de négociation, chacun essaie de maintenir ses propres barrières tout en obtenant que les autres baissent les leurs. À ce petit jeu, la loi du plus fort est toujours la meilleure : les pays pauvres se plaignent régulièrement des barrières protectionnistes qui frappent leurs produits alors qu'eux-mêmes sont obligés de lever les leurs. Le plus souvent, c'est par le biais du FMI qui conditionne l'octroi des prêts à l'ouverture de leur territoire aux produits des pays riches.

Car derrière les chiffres bruts des droits de douane se cachent bien d'autres méthodes pour protéger son propre marché.

Tout d'abord, il y eut de nombreuses exceptions à ces accords, comme celles concernant les produits agricoles, les services. Concernant les produits agricoles, les États-Unis freinèrent l'importation de bananes des Antilles françaises, l'Union européenne

refusa la viande aux hormones ou les OGM américains… Mais chacun subventionnait allègrement son secteur agroalimentaire, au grand dam des pays pauvres dont les États avaient du mal à faire de même pour leurs propres agriculteurs.

Une autre méthode a consisté à exiger des produits entrant sur le territoire national certaines normes de production. Cela pouvait concerner l'hygiène, la sécurité, des nécessités techniques, autant de raisons en apparence louables, mais qui cachaient le plus souvent des barrières protectionnistes. Pour donner quelques exemples, l'Allemagne s'est appuyée sur un édit du XVI^e siècle qui fixait le mode de fabrication de la bière afin d'interdire l'importation de bière française ; le Japon expliquait que les skis Rossignol ne seraient pas adaptés à la neige japonaise ; ou encore la France prétendit que les raccords électriques des appareils électroménagers italiens pourraient provoquer l'électrocution des utilisateurs !

Mais il y a aussi des exceptions « légales », qui concernent par exemple le secteur de l'automobile ou encore du textile. Pour prendre ce dernier exemple, le textile représente 10 % des échanges mondiaux de produits industriels ; c'est le troisième produit le plus échangé après l'électronique et l'automobile. L'Europe en est le deuxième exportateur mondial, juste après la Chine. De 1974 à 1994, des arrangements multifibres réglementèrent les quantités échangées entre la France et la Chine. En 1995, un accord textile-vêtement instaura un régime transitoire et, en 2001, on convint que les quotas sur le textile chinois seraient levés au 1^er janvier 2005. En contrepartie, la Chine promettait d'ouvrir davantage son marché intérieur à la concurrence. Certaines marques françaises de luxe faisaient déjà plus de la moitié de leur chiffre d'affaires en Chine, avec parfois des prix encore supérieurs à ceux existant en France. Mais, concernant les produits bas de gamme, le marché de l'habillement chinois

s'avéra six fois plus petit que celui de l'Europe : en effet 61 % de la population chinoise vivait à la campagne, où le pouvoir d'achat était trois fois moindre qu'en ville. De ce fait, le 1er janvier 2005, les quotas furent abandonnés comme prévu… puis brutalement remis en place.

Pourtant la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 1995 visait à contrôler que les décisions prises soient respectées par tous. Elle remplaça en effet le Gatt, qui était un simple forum de négociations, où les États avaient le statut de parties contractantes, par une organisation internationale disposant de règles contraignantes, de sanctions et de mécanismes obligatoires d'arbitrage.

Mais les États-Unis eux-mêmes n'avaient guère envie de se soumettre à une quelconque discipline, même symbolique. Aussi, en même temps qu'ils finissaient par entériner, non sans mal, l'adhésion des USA à l'OMC, le Congrès américain décida qu'en cas de conflit entre les règles de l'OMC et la législation américaine, ce serait cette dernière qui devait prévaloir. Autrement dit, l'impérialisme américain acceptait de présider aux destinées de l'OMC, mais ne se soumettait à sa discipline que si cela l'arrangeait.

Pour faire face aux rapports de forces qui s'établirent lors de ces négociations, les pays européens ont trouvé avantage à négocier collectivement en tant qu'Europe au sein de l'OMC, plutôt qu'en tant qu'entités distinctes, sans poids face aux États-Unis ou au Japon.

Les conflits non résolus entre les USA et l'Europe se multiplièrent au sein de l'OMC. Il y eut par exemple celui de la banane, cité précédemment. Les États-Unis exigeaient que soit mis fin au traitement privilégié réservé aux bananes produites par les anciennes colonies européennes, au profit des bananes produites en Amérique centrale et en Amérique du Sud. Celles-ci étaient sous le contrôle des trusts

américains United Fruit ou Standard Fruit, qui font la pluie et le beau temps en Amérique centrale ou en Équateur. Quant à l'Europe, elle protégeait, pour la France, les intérêts des planteurs des Antilles ou encore, pour la Grande-Bretagne, ceux du groupe Geest, une multinationale contrôlée par une famille de milliardaires irlandais, qui détient le monopole de la banane dans les anciennes colonies britanniques des Iles-du-Vent.

Au bout du compte, on voit à quel point l'OMC a peu de poids pour arbitrer les rivalités qui opposent les puissances impérialistes, et encore moins pour vraiment réguler le marché mondial. Cependant, ces accords ont permis de baisser de manière significative les barrières douanières même si, comme nous l'avons vu, ces baisses ont d'abord profité aux pays les plus puissants.

Baisse des coûts de transport et des moyens de communication

Historiquement, chaque grande phase de la mondialisation s'est accompagnée d'une évolution dans les modes et les moyens de transport. Au cours des cinquante dernières années, les évolutions majeures concernèrent le développement du transport maritime qui confirma sa prépondérance, la naissance puis la maturité du transport aérien, mais aussi la très forte baisse des coûts de communication, facilitant les échanges de capitaux et de certains services.

Sous la pression de l'augmentation des échanges internationaux, le trafic maritime a véritablement explosé en cinquante ans : les capacités de la flotte ont été multipliées par vingt-cinq entre 1950 et 2005. De fait, ce mode de transport bénéficiait de nombreux atouts – de grandes capacités à longues distances, des économies

en énergie, de la souplesse – qui lui assurèrent une large prépondérance dans le transport de fret. Mais, surtout, les coûts ont beaucoup baissé. En 1920, une tonne de fret maritime coûtait environ 95 dollars. Ce chiffre passa à 34 dollars en 1950 : il fut donc divisé par trois. Il baissa encore de plus de 14 % entre 1950 et 1990.

Le tonnage des navires a beaucoup augmenté, mais la technique a aussi évolué par la conteneurisation. Les conteneurs assurent sécurité, fiabilité et aussi intermodalité, ce qui signifie que l'on peut associer aisément plusieurs types de transport aux navires, comme le chemin de fer ou le transport par camion. Certains navires entassent près de 14 000 conteneurs à bord ! En 2005, 115 millions de conteneurs circulaient par voie maritime sur environ 50 000 navires battant 150 pavillons différents.

Mais la baisse des coûts s'expliquait aussi par un motif moins glorieux : la multiplication des pavillons de complaisance. Jusqu'en 1970, les grandes nations maritimes traditionnelles assuraient la construction des navires et leur exploitation sous leur propre pavillon, ce qui pouvait garantir le respect de certaines normes de sécurité et de droit du travail. L'externalisation de cette fonction de transport conduisit à la baisse des coûts généraux d'exploitation et à la possibilité juridique d'échapper à toutes sanctions grâce à un système opaque de sociétés souvent localisées dans les paradis fiscaux. Cette externalisation s'appuya sur les pavillons de complaisance dont les dix principaux (Panama, Liberia, Grèce, Bahamas…) passèrent, entre 1955 et 2002, de 9 % à 65 % de la flotte mondiale. Ce dynamisme s'expliquait par des impôts plus bas, des contraintes techniques moins coûteuses et, bien sûr, par des salaires très faibles versés à des équipages parfois peu qualifiés venant du monde entier.

Par exemple, la flotte du Liberia est gérée par une société de… Virginie. Un accord entre Monrovia et Washington prévoit même qu'en cas de crise tous les navires libériens appartenant à des intérêts américains peuvent être immédiatement rapatriés sous pavillon des États-Unis.

Mais le prix à payer est bien sûr l'exploitation scandaleuse des équipages et les accidents ou les marées noires comme celle provoquée par le naufrage de l'*Erika* en 2000, à propos duquel Total se réfugia derrière un imbroglio juridique de sociétés sous-traitantes pour ne pas endosser les responsabilités de ses actes. Un tel accident fut médiatisé, mais bien d'autres, touchant cette fois les côtes des pays pauvres, ne sont jamais évoqués.

L'autre aspect de l'évolution du transport maritime fut la très grande concentration des entreprises : une dizaine seulement totalise la moitié des capacités mondiales. Ce phénomène est dicté par les exigences des grands clients et par le coût des investissements à rentabiliser. En effet les sociétés multinationales comme Nike, Coca-Cola, Carrefour sélectionnent les transporteurs selon leurs capacités logistiques à desservir l'ensemble de leur appareil productif et commercial mondial. Les armateurs tissent donc des réseaux maritimes constitués d'axes et de ports privilégiés. Par exemple, la compagnie P & O Nedlloyd (dont les pays d'origine sont le Royaume-Uni et les Pays-Bas) relie 250 ports dans 120 pays.

Les destinations se concentrent aussi autour de quelques axes essentiels : le cœur du marché est constitué par les principales routes est-ouest intercontinentales qui relient la Triade (Europe-Asie, Asie-États-Unis, États-Unis-Europe). La logique de gain de temps par rapide rotation de la flotte aboutit à la sélection de deux ou trois grands ports pour chaque grande façade maritime : Singapour, Hong-Kong, Rotterdam, Hambourg, Long Beach… Afin

d'alimenter ces énormes complexes et de remplir des navires de plus en plus volumineux, un système de cabotage utilise des navires plus petits et plus maniables afin de rabattre ou redistribuer les flux secondaires. Par exemple des ports comme Rouen, Nantes et Le Havre sont reliés à Rotterdam, alors que Singapour polarise 9 % du fret mondial grâce à un exceptionnel réseau drainant tout l'est de l'Inde, la péninsule indochinoise et les Philippines.

Enfin, à l'accumulation de techniques, technologies et capitaux dans les grands ports mondiaux, s'oppose le sous-équipement de la majeure partie des pays pauvres. Cela se traduit par exemple par des temps d'attente au mouillage très différents. Ceux-ci sont de quatre heures à Singapour pour un porte-conteneurs contre vingt-sept heures minimum en Inde et soixante à Mombassa au Mozambique.

L'autre grande évolution dans le domaine du transport international fut le développement du transport aérien. Encore marginal dans les années 1960, il a pris un essor considérable par la suite, puisque 40 % de la valeur des exportations mondiales des produits manufacturés passent par le fret aérien. Il combine des avions mixtes passagers-fret avec plus de 1 700 avions-cargos en activité. On retrouve cependant de grandes tendances proches du transport maritime. La concentration y est très forte : aux États-Unis, trois compagnies (American, Delta et United Airlines) se partagent les deux tiers du marché. De plus, les compagnies nouent au niveau international des systèmes d'alliance. Star Alliance, par exemple, née en 1997, réalise 22 % du trafic mondial, transportant 425 millions de passagers vers 842 destinations et lie quinze compagnies, dont Lufthansa, Singapour Airlines ou encore United Airlines.

Les firmes de messagerie express ont connu un succès foudroyant et prévoient de capter 40 % du fret aérien mondial à l'horizon 2015. Citons le cas de Fedex basé à Memphis, qui, afin d'élargir

son maillage territorial aux États-Unis, absorba des groupes de messagerie routière, puis signa une alliance avec la poste fédérale américaine (US Postal Service). À l'international, la société profita de l'ouverture du marché européen à la concurrence en 2003 pour signer un accord avec Chronopost International, filiale de La Poste française. En 2007, Fedex employait 140 000 salariés et disposait d'une flotte de 672 avions et de 44 000 véhicules.

Pour ce mode de transport aussi, les pays pauvres sont laissés de côté, puisque 75 % du trafic aérien mondial reste à l'intérieur de la Triade.

Les télécommunications ont connu elles aussi un essor foudroyant. Rien qu'entre 1990 et 2000, les appels internationaux passèrent de 33 milliards de minutes à plus de 100 milliards. Cela s'explique notamment par une forte baisse des coûts : trois minutes de communication téléphonique New-York-Londres passèrent de 245 dollars en 1930 à 53 dollars en 1950 mais à… 3 dollars en 1990. Les télécommunications par satellites, câbles terrestres ou sous-marins ont permis d'établir un contact quasi instantané sur l'ensemble du globe.

Internet et le Web sont issus du mariage de l'informatique et des télécommunications. Outil multimédia disposant de fonctions multiples (courrier, banque de données, travail ou commerce à distance), il permit un accès facile et rapide à l'information, aux savoirs et à la culture sur de très longues distances. Confidentielle au début des années 1990, sa diffusion fut exponentielle, passant de 26 millions à plus de 400 millions d'utilisateurs entre 1995 et 2001... et à plus de deux milliards à partir de 2010.

Là encore la répartition est très inégale : alors qu'un quart de la population mondiale n'a pas accès à l'électricité et la moitié aux

lignes téléphoniques, le quartier de Manhattan possède un nombre de lignes téléphoniques équivalant à celui du continent africain.

Il n'en reste pas moins que la baisse des coûts du transport et des télécommunications fut un facteur déterminant dans le développement des échanges internationaux. Les marchandises, mais aussi les capitaux et les services, se déplacent, s'achètent et se vendent à une vitesse toujours plus grande.

Retour de nations dans le giron du commerce international

La dernière explication de l'essor des échanges internationaux est le retour au sein du commerce international de pays qui s'en trouvaient écartés précédemment : avec l'éclatement de l'URSS et du bloc de l'Est, mais aussi le retour de la Chine ou de pays à l'écart des échanges internationaux, de nouveaux marchés à conquérir se sont ouverts pour les firmes multinationales.

De l'URSS à la Russie : un État toujours à part

L'URSS a occupé une place particulière sur l'échiquier mondial. C'était en effet le seul pays où une révolution ouvrière avait été victorieuse, où l'économie était planifiée et où, simultanément, les moyens de production n'étaient pas régis par le profit. Même si les objectifs de la planification n'étaient pas le bien-être de la population, même si une couche de bureaucrates vivait en parasite sur le dos de cette population en imposant une dictature souvent féroce, cette organisation économique faisait la différence. C'était en effet le seul pays au monde qui soit sorti du sous-développement pour atteindre le rang de seconde puissance mondiale, ayant ainsi les

moyens de rivaliser avec les États-Unis économiquement, technologiquement et militairement.

En fait, la bureaucratie au pouvoir en URSS rêvait depuis longtemps de s'approprier concrètement et ouvertement les richesses de l'économie soviétique.

Arrivé aux commandes en mars 1985, Gorbatchev lança la *perestroïka* (reconstruction). Affichant de plus en plus ouvertement sa volonté de rétablir le capitalisme, il laissa davantage de pouvoir aux organes locaux mais contribua de ce fait à réduire le pouvoir central et donc le sien. Le pouvoir se décomposa en multiples clans rivaux. L'éclatement de l'URSS fut effectif en 1991. Là, au lieu du capitalisme promis, avec sa démocratie et ses nombreuses richesses, ce fut une économie de survie et la décomposition de l'État. Ce furent les salaires impayés, les impôts qui ne rentraient plus, la mafia qui faisait la loi, l'explosion du chômage et de l'inflation, le retour du troc. L'alcoolisme, le suicide, la toxicomanie, mais aussi la sous-alimentation, la délinquance explosèrent.

Les programmes de privatisation des années 1990 furent une farce. La plupart des entreprises concernées n'étaient déjà plus vraiment contrôlées par le pouvoir central mais par des bureaucrates locaux.

La disparition de l'URSS a entraîné dix années de chute continue de la production, avant qu'elle se remette à progresser. Pourtant, en 2003 le niveau du PIB équivalait à 70 % de celui de… 1990.

Ce recul de la production se traduisit par un effondrement des échanges de marchandises et de biens réels entre la Russie et l'extérieur, alors pourtant qu'aucun obstacle ne s'y opposait plus. Pour ce qui était du commerce avec les États à l'extérieur de l'ancienne URSS, la baisse des échanges était d'environ 30 % entre 1990 et 2003. Pour le commerce avec les anciennes Républiques de

l'URSS, la baisse était de 60 % entre 1990 et 2003. Au total en 2003, la Russie représentait 0,6 % du commerce mondial.

Et au-delà de la quantité échangée, il y avait la nature des échanges. Ce qui quittait la Russie, c'était l'argent et les matières premières, comme le pétrole. La fuite des capitaux atteignit des niveaux records, jusqu'à 15 milliards de dollars par an en 1999, à comparer avec les 4 milliards de dollars d'investissements directs en Russie pour cette même année, ce qui en faisait proportionnellement le pays où il y en avait le moins de tous les pays de l'ancien bloc de l'Est. Cette fuite des capitaux a d'ailleurs atteint un nouveau record de 16,3 milliards d'euros en 2010, ramenant la Russie, selon le classement de la Banque mondiale, à la 123e place (sur 183) des pays où il fait « bon investir », perdant de nouveau sept places entre 2009 et 2010.

Ce qui entrait en Russie, c'étaient des marchandises occidentales pour qui pouvait se les payer. Les échanges de la Russie avec l'extérieur ressemblèrent de plus en plus aux échanges caractéristiques des pays sous-développés avec les pays impérialistes, sauf qu'il s'agissait d'un pays qui avait un tissu industriel, des entreprises, des équipements que n'avaient pas les pays sous-développés.

Mais ce furent aussi les pays constituant l'ex-bloc de l'Est, les Démocraties populaires, qui renouèrent avec le marché mondial. Le Comecon, cette communauté économique des pays de l'Est mise en place sous l'égide de l'URSS, établissait une relative intégration à l'échelle régionale. Elle a été dissoute en 1991.

Malgré tous ses aspects bureaucratiques et ses limites, cette coopération fut certainement meilleure que l'isolement national. Et, dans le cadre d'une politique d'industrialisation forcée, cela permit aux pays de l'Est de se doter d'industries qu'ils auraient été incapables de mettre en place par leurs propres forces.

Une fois les révoltes ouvrières des années 1950 écrasées, l'URSS avait déjà fait des concessions aux couches privilégiées des pays de l'Est qui lorgnaient vers l'Occident, en laissant un peu de place au marché et aux échanges avec l'Ouest. À partir des années 1970, la Pologne et la Hongrie empruntaient de plus en plus à l'Occident, ce qui alourdissait leur dette, conduisant même l'État polonais à la banqueroute en 1980.

Si bien que la transition vers l'économie de marché s'est faite sans heurts pour la plupart de ces pays, lorsqu'à la fin des années 1980 l'URSS leur a permis de s'émanciper de sa tutelle. Les mêmes dirigeants sont restés en place avant et après 1989, mais les illusions sur les prétendues vertus du capitalisme sont rapidement tombées : l'économie s'est d'abord effondrée, la production de richesses chutant pendant plusieurs années. Il a fallu dix ans pour retrouver le niveau de production d'avant 1989. La dégradation des services publics et le chômage ont fait que l'intégration au marché mondial n'a été profitable qu'à une minorité de la population. Les pays de l'Est ont retrouvé la place qu'ils occupaient avant la Deuxième Guerre mondiale : celle de pays peu développés sous la coupe des pays européens les plus puissants. 80 % des capitaux qui s'y investissent sont occidentaux, ils viennent s'approprier des entreprises existantes, des banques, souvent issues des privatisations, plutôt que réaliser de nouveaux investissements.

L'intégration européenne n'a fait que conforter cette position. Les aides européennes servent surtout à financer les infrastructures nécessaires aux grands groupes issus des pays les plus riches. Le nouveau traité constitutionnel de Lisbonne prévoit de retirer à ces pays le droit de veto, et leurs citoyens n'ont qu'un droit de circulation limité à l'intérieur de l'Union européenne.

Au total, le Comecon était une organisation relativement intégrée puisque la moitié des échanges de ses pays membres se faisait en son sein, mais il n'a pas non plus été complètement coupé du marché mondial. Au milieu des années 1980, ses échanges représentaient encore environ 10 % des échanges mondiaux. Avec l'effondrement économique des années 1990, ces pays, Russie comprise, ne pèsent guère plus de 4 %.

La crise récente a d'ailleurs frappé très durement ces pays déjà fragiles. Le pays de la zone euro qui a d'ailleurs connu la plus forte récession en 2008 fut la Lettonie, mais en Roumanie aussi la baisse du PIB a été de 7 % depuis 2008, obligeant la Banque mondiale à lui accorder un prêt de 20 milliards d'euros en 2009.

La disparition du Comecon s'est donc traduite par un effondrement du commerce des pays concernés. Mais, pour les trusts et autres banques ou firmes internationales, il représente un nouveau champ d'extension de leurs affaires.

La Chine, et les autres pays pauvres indépendants

De la Deuxième Guerre mondiale jusqu'à la fin des années 1990, plusieurs pays pauvres sont restés à l'écart du marché capitaliste mondial. Il s'agit notamment de la Chine. Dans les années 1960, un grand nombre de ces États pouvaient se protéger de la concurrence internationale et du pillage impérialiste grâce à l'aide de l'URSS, et réussir à mener un certain développement national. Aucun n'y est complètement parvenu, pas même ce pays immense qu'est la Chine. Cependant, la concentration des moyens de production dans les mains de l'État leur a permis de construire des infrastructures et d'assurer un certain niveau de vie à la population locale. C'est ainsi que le niveau de vie des classes populaire à Cuba ou en Chine est inaccessible à un pauvre d'Haïti, par exemple, en termes d'espérance de vie, d'alphabétisation, d'accès aux transports, etc.

Pour autant, la Chine est restée un pays pauvre, ne réussissant à satisfaire que des besoins très élémentaires et ayant une productivité du travail très faible. Mais elle a connu un développement supérieur à celui de l'Inde, son immense voisin, qui n'a pas connu de blocus, mais a eu moins recours à l'étatisme, l'essentiel de son industrie et de son commerce extérieur restant dans des mains privées.

Dès 1969, les États-Unis décidaient d'assouplir leurs relations avec la Chine. En juillet 1971, Nixon annonça que son envoyé Kissinger avait effectué un voyage secret en Chine et lui-même s'y rendit en 1972. En 1979, les États-Unis et la Chine officialisaient leurs relations diplomatiques et l'échange d'ambassadeurs consacrait la reconnaissance de Pékin, et non plus Taipeh, la capitale de Taïwan, comme siège du gouvernement chinois. Mais celui-ci ne se contenta pas d'ouvrir le pays aux capitaux étrangers, il lança aussi une politique de soutien aux entrepreneurs privés, que ce soit dans les campagnes ou dans l'industrie. En 1979, quatre zones économiques spéciales (ZES) étaient instituées sur la côte sud-est. L'État chinois s'engageait dans ces zones franches à construire les infrastructures nécessaires, à mettre en place des réseaux de transport, à bâtir les usines selon les directives des multinationales, à fournir une main-d'œuvre compétente, à offrir des taux d'imposition préférentiels. Les provinces côtières connurent effectivement un afflux de capitaux étrangers. Shenzhen, un port de pêcheurs de 30 000 habitants en 1978, devint une ville de plus trois millions d'habitants s'étendant sur quinze kilomètres, avec ses gratte-ciel, ses hôtels de luxe, son golf et son parc d'attractions. L'État renonça cette même année à son monopole sur le commerce extérieur et des centaines de sociétés d'import-export surgirent comme des champignons.

Enfin l'accord signé en 1984 avec l'Angleterre sur la rétrocession de Hong-Kong à la Chine marquait l'acceptation par la Chine en son sein de territoires entièrement dominés par le jeu du profit et sur lesquels l'État renonçait à avoir prise. Cette politique fut sans cesse accentuée par la suite, accompagnée de privatisations de bon nombre d'entreprises d'État. Si le PIB de la Chine a beaucoup augmenté depuis, les inégalités économiques et sociales ont elles aussi explosé et bien des services publics comme l'éducation ont vu leurs moyens décliner.

La Chine produit plus du tiers de l'acier mondial, ou encore la majorité des jouets, du textile et des chaussures vendus dans le monde, mais aussi plus de dix millions de voitures, des portables, des ordinateurs.

Logiquement, ses échanges économiques avec l'extérieur ont eux aussi fortement augmenté. Il y a vingt-cinq ans, la Chine pesait 1,5 % des échanges mondiaux, elle en représente aujourd'hui 6 %. Les exportations chinoises ont été multipliées par huit entre 1990 et 2003 et elles représentaient près de 63 % du PIB en 2008.

La Chine est aussi depuis 2003 la première destination mondiale pour les investissements à l'étranger, devant les États-Unis. Dans de nombreux domaines, la Chine reste encore un pays d'assemblage pour des multinationales qui y importent des composants à haute valeur ajoutée, avant de réexporter des produits finis. Il n'empêche qu'elle dégage depuis le début des années 1990 des excédents commerciaux. De ce fait, elle est également devenue un des premiers créanciers des États-Unis, utilisant ses devises pour acheter des bons du Trésor américains.

Lors des luttes de décolonisation des années 1950-1960, la Chine de Mao Tsé-toung a fourni aux dirigeants nationalistes des pays colonisés l'exemple d'un régime qui justifiait la dictature avec une

phraséologie d'inspiration socialiste ou communiste, destinée à abuser les peuples, et menait une politique nationaliste en rupture avec l'impérialisme. Et surtout, l'existence du bloc soviétique, l'aide diplomatique voire militaire de Moscou, lui a permis de se donner les moyens d'une certaine indépendance politique.

Ces années 1960 étaient une époque marquée par le tiers-mondisme, expression censée signifier la recherche d'une troisième voie pour les pays pauvres, entre les grandes puissances impérialistes et le bloc soviétique. Mais les différents pays qui ont tenté, à un degré ou à un autre, de rompre politiquement avec l'impérialisme ont fini pour la plupart par retomber sous son influence.

L'impérialisme n'a pas forcément besoin de contrôler directement l'appareil politique d'un pays pour avoir les moyens de l'étrangler. Pour prendre un exemple, la Guinée obtint son indépendance en 1958. Elle voulait mener une politique d'indépendance à l'égard de l'ancienne métropole en s'appuyant sur la bauxite, principale richesse minière du pays. Mais, n'ayant pas l'industrie pour transformer la bauxite en aluminium, la Guinée fut obligée d'en passer par les trusts internationaux et de confier à Péchiney la gestion de l'usine d'alumine de Fria qui transformait la bauxite. Des trusts américains et anglais rentraient aussi dans la composition du capital de cette usine pionnière en la matière en Afrique. Aujourd'hui encore, la bauxite et l'alumine représentent 80 % des exportations de la Guinée-Conakry. Péchiney s'en est retiré en 1997, mais l'effondrement des cours consécutif à la crise de 2008 rappelle la grande dépendance de ces pays vis-à-vis de l'impérialisme.

Il en va de même pour d'autres pays ex-colonisés riches en minerais ou autres richesses naturelles. La nationalisation pouvait donner aux États des marges de négociation plus grandes avec les trusts internationaux qui dominaient le marché mondial. Mais cela ne les libérait pas

de leur emprise. Et pour négocier les matières premières au meilleur prix, encore fallait-il en avoir la volonté politique. Les nationalisations, au lieu de servir de protection contre le pillage impérialiste, se transformèrent en règle générale en moyens d'enrichir une mince couche privilégiée locale et devinrent un facteur de corruption.

Le choix politique de trouver en URSS et/ou en Chine une contrepartie à l'influence de l'impérialisme allait de pair avec une politique économique marquée par l'étatisme, par l'existence de monnaies nationales non liées aux monnaies occidentales et par la protection de l'économie nationale. Si, dans le cas de pays pauvres, de telles mesures protectionnistes pouvaient être efficaces, par exemple pour protéger l'agriculture vivrière et empêcher la famine, l'autarcie sur le long terme était sans issue, car c'était se priver de tout apport de la division internationale du travail. Mais surtout, les seules ressources en devises de ces pays pauvres provenaient de la vente de leurs matières premières sur le marché mondial. La crise a aggravé encore leur situation, par la baisse des cours de ces matières premières. Minés par les déficits, bon nombre de ces pays pauvres eurent recours à l'endettement auprès des banques des pays riches ou du FMI. Or, le plus souvent, la contrepartie à ces emprunts fut l'obligation de mettre fin aux barrières douanières, d'ouvrir aux capitaux privés les entreprises précédemment nationalisées.

Par ce biais, les pays impérialistes ont pu obliger ces pays pauvres à participer parfois bien malgré eux à la circulation des marchandises et des capitaux, mais dans une position de dépendance aggravant l'écart entre ces pays pauvres et les pays les plus riches.

En résumé, une monnaie mondiale, des tarifs douaniers plus bas, des coûts de transport plus faibles et l'extension des territoires livrés au commerce international ont favorisé cette seconde mondialisation.

Chapitre IV

Le fonctionnement du capitalisme mondialisé

La domination des multinationales sur l'économie

En 1973, l'ONU proposait de définir comme transnationale toute firme dont le chiffre d'affaires (mesuré par la production vendue) était d'au moins 500 millions de dollars et qui réalisait plus de 25 % de ses productions et échanges avec des filiales implantées dans au moins six pays différents. En résumé, il s'agissait d'entreprises de très grande taille pour lesquelles le commerce international était important, voire vital. Une telle définition témoignait de la montée en puissance d'entreprises de taille gigantesque agissant à l'échelon international. Certes, le phénomène n'était pas nouveau puisque de telles firmes existaient depuis plus d'un siècle. Mais leur nombre et leur pouvoir s'étaient accrus.

D'après un rapport de la Cnuced[6], le nombre de sociétés-mères de firmes transnationales passa de 6 000 à 77 000 entre 1967 et 2005. Surtout, le nombre de leurs filiales à l'étranger passa de

6. Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement, créée par l'ONU en 1964.

27 000 à 690 000, tandis que le nombre de leurs salariés passa de 40 à 62 millions entre 1975 et 2004.

La production des cent premières entreprises transnationales représente l'équivalent de 20 % du PIB mondial. On estime qu'un tiers seulement du commerce mondial échappe aux transnationales, puisqu'un tiers est constitué directement d'échanges internes entre maisons-mères et filiales et qu'un autre tiers est le fruit d'échanges entre maisons-mères et fournisseurs. On comprend mieux les limites des arguments expliquant que l'ouverture internationale permet le renforcement de la concurrence. En réalité, les firmes transnationales sont les principales bénéficiaires de cette situation et s'efforcent de se retrouver en situation de monopole pour ensuite fixer les prix et augmenter leurs bénéfices.

Leur puissance est telle que l'on entend parfois dire qu'elles sont devenues plus puissantes que les États. Ce discours se fonde généralement sur la comparaison entre la quantité de richesses créée par la transnationale – sa « valeur ajoutée » – et la richesse produite par un pays (son PIB). Effectivement, si l'on effectue un tel classement, en 2002, Exxon Mobil était au 45e rang des pays du monde, devant le Pakistan ou la Hongrie. General Motors se classait 47e, Daimler Chrysler 56e, juste devant le Nigéria.

Le groupe Cargill par exemple, s'étend désormais bien au-delà des frontières du Minnesota, État américain du siège social actuel, où le fondateur du même nom négociait du grain au XIXe siècle. La société s'est développée tout d'abord dans le commerce de grains et la construction de silos, puis dans la construction de chemins de fer, de systèmes d'irrigation et dans l'industrie du bois. Dans les années 1920, elle s'installa dans l'est des États-Unis et ouvrit des bureaux au Canada, aux Pays-Bas et en Italie. La Deuxième Guerre mondiale fut l'occasion de se lancer dans la construction navale :

construction de tankers destinés à l'US Navy, de remorqueurs et de barges pour la navigation fluviale. Après la guerre, la société utilisa sa flotte fluviale pour le transport des céréales du nord au sud du Mississipi, vers le golfe du Mexique. Au retour, les navires étaient chargés de sel. Elle conquit les marchés européens et sud-américains et étendit ses activités aux résines, aux semences et à la transformation d'oléagineux. Dans les années 1960 et 1970, le groupe intervint aussi dans les secteurs de la meunerie, de la transformation d'acier et de la distribution de viandes découpées.

De nos jours, Cargill appartient à 90 % à une famille américaine de milliardaires, c'est le numéro un du soja dans le monde, le premier négociant mondial de céréales. Le groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 88 milliards de dollars en 2007, 1,5 milliard de bénéfices après impôts en 2006, alors qu'il multiplie les rachats d'autres grandes entreprises et que le développement des biocarburants lui promet des profits encore plus juteux. Cargill exploite le cacao en Côte d'Ivoire, la cacahuète en Turquie, l'huile de palme en Indonésie, fabrique des compléments alimentaires dans l'ouest de la France, employant au total 158 000 salariés dans 66 pays. Du négoce à la distribution de produits agricoles, industriels et financiers en passant par leur transformation, de la fourniture de semences à la fabrication de plats tout préparés en passant par leur modification génétique et leur transport, à Brest comme à Rio, il est bien difficile de trouver quelque part un secteur lié à l'alimentation dans lequel Cargill n'intervient pas.

Evidemment, c'est un des profiteurs et des organisateurs de la crise alimentaire mondiale, puisque le groupe s'adonne à la spéculation et fait d'autant plus de profits que les prix des produits alimentaires de base s'envolent.

On mesure souvent le poids de ces transnationales par le volume de leurs investissements directs à l'étranger. Ceux-ci pesaient 6 % du PIB mondial en 1980, 9 % en 1990, 20 % en 2000, 30 % en 2009. La concentration grandit grâce à la ruine de concurrents mais surtout par le rachat d'autres entreprises : les fusions-acquisitions. En 2000, elles représentaient une somme record de 1 143 milliards de dollars.

Comment les multinationales localisent-elles leurs établissements ? Là où les coûts sont les plus faibles, disent certains, qui prédisent que toutes les industries vont se délocaliser vers les pays à bas salaires. Mais alors comment expliquer que les groupes allemands réalisent 80 % de leurs investissements directs à l'étranger dans des pays à salaire « élevé », la Chine par exemple ne représentant que 3 % du personnel des filiales allemandes implantées à l'étranger ?

En fait, de nombreux facteurs influent sur la localisation des entreprises. Les coûts de production jouent, mais aussi la distance, l'intensité de la concurrence (dans certains secteurs, le premier entrant sur un marché est avantagé), l'environnement (dans d'autres secteurs, les entreprises ont tendance à s'agglomérer là où des prédécesseurs se sont déjà installés, profitant des infrastructures mises en place, de la main-d'œuvre déjà formée, des sous-traitants proches, etc.), la taille du marché du pays, la fiscalité… Mais, de tous ces facteurs, la plupart des études économiques et statistiques montrent que celui qui influe le plus est l'accès au marché local. Ainsi une étude publiée en 2004 sur les choix d'implantation des firmes japonaises dans les pays de l'Union européenne montre que ce facteur joue bien plus que les salaires ou la fiscalité. Une autre étude sur les firmes allemandes s'implantant en Chine, publiée en 2005, va dans le même sens, de même que celle de 2004 qui porte

sur les entreprises américaines s'implantant dans les pays pauvres : 71 % des ventes des filiales américaines en Chine sont destinées aux consommateurs locaux, 87 % en Inde et 67 % au Mexique, pourtant proche des États-Unis.

Mais l'objectif peut être de minimiser les coûts du travail, en s'installant dans des pays pauvres où la main-d'œuvre est peu payée. Ce genre d'opération ne peut se faire que pour des biens (comme le textile) ou des services faciles à transporter, car beaucoup d'activités ne sont pas délocalisables. Et quand des régions comme la Roumanie ou certaines zones de la Chine reçoivent un nombre important de délocalisations, les salariés ne tardent pas à exiger des salaires plus élevés. Par exemple, en Chine, les salaires dans les grandes villes ont augmenté de 25 % en trois ans (de 2002 à 2005).

Un autre fantasme est l'idée que ces sociétés transnationales n'auraient plus aucun lien avec leur pays d'origine. C'est une idée largement fausse. Les cent premières firmes multinationales vendent 50 % de leur production et emploient 60 % de leur main-d'œuvre dans le pays de leur siège social. En réalité, comme dans le passé, les États jouent un grand rôle dans le soutien à leurs transnationales. Que ce soit en intervenant, y compris parfois militairement, pour préserver les intérêts de ces compagnies à l'étranger, mais aussi dans l'aide à la recherche, la formation, l'aménagement du territoire, le développement des transports ou encore les commandes publiques, les liens entre responsables économiques et politiques sont nombreux et jouent un rôle déterminant. En fait, l'activité industrielle et commerciale se cantonne le plus souvent à un nombre d'États limité et leur diffusion géographique se heurte à des obstacles culturels et politiques. Malgré la mondialisation financière, les firmes multinationales continuent à trouver

les capitaux nécessaires à leurs investissements sur leurs marchés nationaux. Par exemple, General Motors et Ford financent moins du tiers de leurs actifs à l'étranger.

Mondialisation n'est pas harmonisation

En réalité, les inégalités entre pays riches et pays pauvres se sont accentuées, la mondialisation profitant essentiellement aux premiers et augmentant l'instabilité de tous.

Entre 1970 et 2010, le revenu par habitant a augmenté dans les pays développés de 2,3 % par an en moyenne contre 1,5 % pour les pays pauvres. En 1970, le revenu moyen d'un pays se classant dans le premier quart des pays les plus riches était vingt-trois fois supérieur à celui d'un pays faisant partie du dernier quart. En 2010, le rapport était proche de vingt-neuf.

Aujourd'hui, le pays le plus riche de la planète (le Liechtenstein) affiche un niveau de richesses par habitant trois fois supérieur à celui du pays le plus riche en 1970. Le pays le plus pauvre à l'heure actuelle (le Zimbabwe) est 25 % plus pauvre environ que ne l'était le pays le plus pauvre en 1970 (également le Zimbabwe). La constatation suivante donne matière à réflexion : au milieu de l'impressionnante prospérité matérielle des pays développés, le revenu moyen effectif des populations de treize pays situés dans le quart inférieur du tableau de la distribution mondiale des revenus est aujourd'hui plus faible qu'il ne l'était en 1970. Dans neuf pays (six en Afrique et trois en Europe de l'Est), l'espérance de vie est revenue sous le niveau des années 1970.

Cependant, dans certains pays pauvres, la croissance économique s'est révélée spectaculaire. Entre 1970 et 2010, le revenu par habitant de la Chine a été multiplié par vingt-et-un, celui

du Botswana par plus de neuf et celui de la Malaisie et de la Thaïlande par plus de cinq. Mais ces pays ont encore bien du chemin à parcourir avant de pouvoir franchir la ligne de partage entre pauvres et riches : le revenu par habitant de la Chine n'est égal qu'à un cinquième du revenu moyen des pays développés. Le Botswana, la Malaisie et la Thaïlande sont eux aussi loin de ce niveau.

Mais c'est aussi à l'intérieur de chaque pays que les inégalités grandissent : elles explosent dans les pays de l'Est, en Chine (entre villes et campagnes), mais aussi dans les pays développés. La part des revenus attribuée au travail diminue dans 60 % des pays et notamment en Inde et aux USA. L'écart entre les salaires des 10 % les mieux payés et les 10 % les moins payés a augmenté de 14 % entre 1980 et 2005 dans les pays de l'OCDE.

Selon les derniers chiffres disponibles, 13 % des Français sont pauvres. Ce phénomène touche les enfants dont, par exemple, 22 % sont dits pauvres aux États-Unis, le pays le plus riche de la planète.

La mondialisation creuse les écarts mais crée aussi de nouveaux rapports de forces entre pays. Cependant, les États-Unis restent le pays dominant l'économie mondiale.

Les États-Unis : une « hyper-puissance » ?

Les États-Unis sont restés la première puissance économique, financière et militaire. Si cette domination n'est pas récente, elle n'a toujours pas été remise en cause par l'évolution économique. Certes, au tournant des années 1990, l'hypothèse d'un rattrapage des États-Unis par le Japon fut discutée par les économistes. En effet l'écart entre le PNB des USA et celui du Japon se réduisait. Ce dernier doubla l'URSS et devint la deuxième puissance industrielle de l'époque. Mais, depuis, la croissance japonaise a été freinée par une longue crise financière dont le pays ne parvient pas à se sortir,

pendant que les États-Unis ont retrouvé une nouvelle vigueur dans les années 1990-2000.

Au cours du XX^e siècle, on peut observer qu'entre 1900 et 2000 l'Europe est passée de 60 % à 40 % de la production mondiale, l'Asie de 13 % à plus de 20 %, l'Amérique du Nord de 22 % à 35 %.

Nous avons aussi observé que, malgré la mise en place de l'euro, le dollar reste la monnaie de référence au niveau mondial.

On retrouve cette même prépondérance en examinant l'origine des cent premières multinationales par leur capitalisation boursière. 54 d'entre elles étaient américaines en 2002, bien loin devant l'Union européenne qui en comptait deux fois moins (27) ou le Japon (5). Et si l'on prend seulement les dix plus puissantes, huit étaient américaines.

À partir des années 1980, les États-Unis sont devenus à la fois les premiers fournisseurs et les premiers récepteurs d'investissements directs à l'étranger. Les capitaux qui s'implantent aux États-Unis viennent d'Europe, mais aussi d'Asie et notamment du Japon. C'est une façon pour les entreprises non américaines de conquérir des marchés en contournant le protectionnisme américain. Dans les années 1990, c'est souvent par le secteur des nouvelles technologies que les capitaux ont été attirés aux USA.

Mais la domination de ce pays est aussi politique et militaire, ce qui en fait en quelque sorte le gendarme du monde. Les interventions militaires des États-Unis sont nombreuses : pendant la guerre froide, il ne s'agissait pas seulement d'imposer leur contrôle sur les richesses des pays pauvres en s'opposant à la moindre tentative de nationalisation des matières premières, mais aussi de s'opposer à l'URSS ou à tous les régimes qui pouvaient représenter le moindre soutien au régime soviétique.

Mais après la chute du bloc soviétique au cours des années 1990, les interventions militaires américaines se multiplièrent. Les plus connues durent encore, que cela soit en Irak ou en Afghanistan. En 2005, les USA réalisaient 48 % des dépenses militaires mondiales (536 milliards de dollars). Malgré l'enlisement de ces interventions, aucune autre grande puissance n'est en mesure de les concurrencer, ni sur le plan militaire ni sur le plan politique ou économique.

Même si depuis 1997 leur balance commerciale se dégrade et leur production industrielle stagne, les États-Unis restent la première puissance mondiale. Mais ils n'échappent pas aux contradictions du système capitaliste. C'est dans ce pays que la crise de 1929 avait été la plus brutale. C'est aussi aux États-Unis qu'a explosé la crise de 2008 due à l'hypertrophie de la finance.

Des régions entières du globe laissées à l'écart

La colonisation a laissé l'Afrique dans un état catastrophique, avec des frontières tirées à la règle, des dictateurs obéissant aux grandes puissances et des trusts qui continuent à y piller l'essentiel des richesses.

L'Afrique subsaharienne notamment regroupe des pays qui font en général partie des pays dits « les moins avancés » selon la terminologie de l'ONU. Leur économie a été détruite par la colonisation, puis déformée pour être au service des métropoles colonisatrices telles que la Grande-Bretagne, la France, la Belgique, l'Espagne, le Portugal ou encore l'Allemagne et l'Italie. Les industries de transformation avaient été bien souvent interdites, pour ne pas concurrencer la métropole.

La décolonisation s'est faite parfois brutalement, au prix de guerres longues et meurtrières comme en Inde, en Indochine, en Algérie. D'autres fois en douceur, avec à la tête des nouveaux États des dirigeants officiellement et ouvertement soumis à l'ancienne

métropole, comme Houphouët-Boigny en Côte d'Ivoire, ancien député et ministre sous la IVe République française, Bokassa au Centrafrique, ancien de la guerre d'Indochine (côté français), mis au pouvoir par l'armée française en 1969, ou encore Senghor au Sénégal, lui aussi ancien ministre de la IVe République.

La France a souvent gardé des liens étroits avec ses anciennes colonies, les trusts français continuant à en exploiter les richesses et notamment à en extraire des matières premières : le pétrole du Gabon pour Total, l'arachide du Sénégal pour Lesieur, la bauxite de Guinée pour Péchiney[7], l'uranium du Niger pour Areva, etc.

Ces pays constituent également des débouchés pour eux. Le géant du BTP Bouygues, par exemple, réalise un tiers de son chiffre d'affaires sur le continent africain. Pour s'assurer de la fidélité des dirigeants locaux, même s'ils ont été bien souvent choisis par la France, l'armée française veille et intervient directement dès que les intérêts de l'ancienne métropole sont menacés, toujours sous prétexte de défendre les ressortissants français sur place.

Quels que soient leurs dirigeants, ces pays sont souvent tenus par la dette. Plusieurs pays africains ont une dette extérieure supérieure à leur produit national. C'est par exemple le cas du Cameroun, de la Côte d'Ivoire, du Nigeria. Ces pays ont été souvent affectés par la baisse des cours des matières premières conjuguée à la hausse des prix des produits manufacturés qu'ils importent, ce qui les a conduits à augmenter leur production de matières premières et donc à augmenter encore leur dépendance. Ils souffrent d'une diversification très faible de leurs exportations qui les laisse à la merci de la chute des cours. Par exemple, en 2001, les exportations de l'Algérie étaient à 97 % des hydrocarbures, celle de la Côte

7. Absorbé en 2003 par Alcan, puis par Rio Tinto en 2007, aujourd'hui Constellium.

d'Ivoire à 69 % du cacao (son premier client est la France), celle du Mali à 69 % de l'or.

Quand au début des années 1980 ils se sont trouvés ruinés par la spirale de la dette, les institutions financières internationales leur ont imposé leur antidote habituel : privatisations, réduction des budgets sociaux, sous peine de ne plus avoir de nouveaux crédits. C'est ainsi qu'au Sénégal, Bouygues a récupéré la gestion de l'eau.

En 2005, l'Afrique représentait 2,5 % de la production mondiale alors que sa population en représentait plus de 10 %. Ce continent ainsi que l'Amérique du Sud ont vu leur part dans le commerce mondial régresser au cours des dernières décennies. Représentant à eux deux environ 15 % du commerce mondial en 1948, leur part n'est plus à l'heure actuelle que de 7 %.

Les pays dits émergents

Plusieurs pays dits émergents ont connu dans les années 1980 des taux de croissance spectaculaires mais peu durables : en Amérique latine, en Asie du Sud-Est, de prétendus « miracles » ont pu laisser croire que la mondialisation pouvait permettre de sortir rapidement du sous-développement.

Quelques pays pauvres ont atteint pendant cette période des taux de croissance exceptionnels (supérieurs à 10 % par an), sans cependant atteindre des niveaux de revenu par habitant équivalant à ceux des pays riches. Le Brésil, la Côte d'Ivoire, les « nouveaux pays industrialisés » d'Asie du Sud-Est ont été cités comme des « miracles » de la croissance. En fait, ces taux de croissance sont souvent atteints en attirant des capitaux volatils, issus des pays les plus riches, à la recherche de gains rapides, ou bien en profitant d'une augmentation le plus souvent temporaire des prix d'une matière première.

Le développement des NPI (nouveaux pays industrialisés) en Asie du Sud-Est est particulier, car ces pays ont profité de la proximité d'une grande puissance industrielle ancienne : le Japon. Les « Dragons » (Corée du Sud, Singapour, Hong-Kong, Taiwan) ont connu une forte croissance à partir de 1960, les « Tigres » (Malaisie, Indonésie, Philippines, Thaïlande) et la Chine à partir de 1980. Ces pays étaient au départ des pays « ateliers » pour le Japon, mais aussi pour les États-Unis et les pays européens qui y avaient investi. Les États locaux ont protégé l'outil de production par des mesures protectionnistes et des aides publiques et ont attiré les capitaux étrangers avec des zones « franches », exonérées d'impôts et de taxes. Mais la crise financière qui a touché cette zone en 1997 est venue rappeler la fragilité de ce développement et surtout la dépendance de ces pays vis-à-vis des capitaux des pays riches.

À l'heure actuelle, la Chine est souvent présentée comme le nouveau pays qui menace de rattraper voire de dépasser les pays impérialistes. Mais il s'agit bien plus d'un succédané du fantasme raciste du « péril jaune » du début du siècle que d'une réalité.

En fait, dès lors que l'on rapporte à la population chinoise les volumes spectaculaires que la presse se plaît à étaler, ils pèsent beaucoup moins. En effet la Chine concentre 20 % de la population mondiale, mais seulement 5 % de la production, tandis que les États-Unis sont exactement dans la situation inverse : ils sont à l'origine de 20 % de la production mondiale avec seulement 5 % de la population de la planète. Si la Chine a connu depuis un demi-siècle un certain développement, elle est bien loin de concurrencer des grandes puissances comme les États-Unis. Il faut aussi préciser que ce développement s'explique en grande partie par les entreprises des pays riches implantées dans ce pays. En 1986, les

multinationales installées sur place réalisaient 2 % des exportations chinoises. Aujourd'hui, elles en réalisent la moitié.

Même si Shanghai est le premier port du monde, c'est surtout un port de transit. Le fait que les exportations chinoises vers les États-Unis procurent au pays des devises, investies ensuite dans des bons du Trésor américains, ne fait pas des États-Unis un pays dépendant de la Chine, bien au contraire : les États-Unis bénéficient de l'ouverture du marché chinois, leurs entreprises profitent parfois de la main-d'œuvre chinoise pour produire à moindre coût avec une rentabilité importante, et en retour la Chine prête à l'État américain en achetant des obligations faiblement rémunérées.

La mondialisation financière

À la fin des années 1960, lorsque le système monétaire était régi par le système de changes fixes de Bretton Woods et le système bancaire réglementé, les financiers avaient déjà trouvé le moyen de contourner les règlements par l'invention des euro-dollars. La création de monnaie par les banques américaines était réglementée sur le sol des États-Unis ? Qu'à cela ne tienne : les banques américaines et européennes accordaient à partir des dollars qui s'étaient accumulés hors des États-Unis, et donc hors de leur contrôle, des crédits en dollars hors des États-Unis. Cette invention fut le point de départ, le premier instrument de la financiarisation de l'économie.

La décision des trusts pétroliers dans les années 1970 d'augmenter brutalement le prix du pétrole, dont ils contrôlaient totalement l'extraction à l'époque, a encore accru l'accumulation des dollars cherchant un placement intéressant. Or, du fait de la crise, les investissements productifs devenaient moins rentables.

En fait, la financiarisation de l'économie fut alimentée par des profits énormes qui ne trouvaient pas de débouchés pour s'investir dans la production. Ils se sont tournés vers les marchés financiers parce que cela représentait le placement le plus rentable pour leurs propriétaires.

Les prêts aux pays pauvres ont été dès les années 1970 une des premières sources qui alimentèrent le système financier mondial. Ils atteignaient en 1985 quelque 800 milliards de dollars. Ces prêts permettaient de faire acheter par les États des pays pauvres de nombreuses commandes aux trusts des pays riches. Mais ils constituaient un véritable nœud coulant étouffant les pays pauvres, au point que le Mexique provoqua un début de panique en 1982 en annonçant son incapacité à rembourser sa dette. Les banques privées se sont alors dégagées des pays pauvres, se contentant d'encaisser les revenus des anciens prêts, se rabattant sur les prêts aux États impérialistes jugés plus sûrs.

Si les profits s'étaient rétablis dès le début des années 1980 par la réduction de la part des salariés dans la richesse nationale, au début des années 1990 les taux de profit des grandes entreprises s'étaient rétablis au niveau de celui d'avant la crise. Les entreprises détenant des quantités de capitaux croissantes firent pression sur les gouvernements pour mettre fin aux régulations existantes.

Les mouvements de capitaux furent tout d'abord déréglementés aux États-Unis et en Grande-Bretagne avant de l'être aussi en France et dans d'autres pays dans les années 1980. Cela permit par exemple des gains considérables sur les écarts de taux de change ou de taux d'intérêt, et donc une spéculation accrue.

Mais dans ce domaine l'imagination des financiers fut sans limite. Il faut ajouter à la spéculation sur les monnaies la spéculation sur les actions, l'immobilier ou en général n'importe quel

type de marchandises susceptible de rapporter une plus-value. Cela peut toucher y compris des matières premières vitales comme les céréales ou autres produits alimentaires de base. Par exemple, l'anticipation d'une montée du cours des céréales sous prétexte du développement des biocarburants en 2006 provoqua une vague spéculative qui aggrava la situation alimentaire des populations des pays les plus pauvres. Cela déclencha une série d'émeutes de la faim en Afrique, notamment dans des pays où la population ne mangeait déjà pas à sa faim.

Ces capitaux peuvent s'investir massivement dans certaines régions du globe, provoquant un développement économique artificiel, avant de s'en retirer et de laisser des économies exsangues. Ils peuvent enfin servir aux rachats d'entreprises concurrentes et constituer des monopoles. Ainsi, pour ce dernier exemple, la somme consacrée aux fusions-acquisitions par les multinationales passa de 100 milliards de dollars en 1987 (0,5 % de la production mondiale) à près de 700 milliards de dollars en 1999 (plus de 2,5 % de la production mondiale).

Aidés par les techniques de communication modernes, les capitaux circulèrent à l'échelon mondial à un rythme toujours plus frénétique. De plus, en réponse à la crise, les États des pays riches eux-mêmes s'endettèrent démesurément. En France, le service de la dette devint le troisième poste de dépense du budget. Mais ces prêts aux États sont outrageusement dominés par les pays les plus riches : les pays de la Triade contrôlent 95 % du marché de la dette mondiale.

Avec la croissance des masses de capitaux spéculatifs a émergé une nouvelle « industrie », « l'industrie financière », dont la fonction est de gérer ces quantités croissantes d'argent, d'inventer des produits financiers et les marchés sur lesquels ils se vendent et

s'achètent. Le nombre des officines financières, les fonds d'investissements, a explosé, se spécialisant dans des placements d'autant plus rentables que risqués. Ces fonds collectent des capitaux auprès des banques et des entreprises pour spéculer pour le compte de celles-ci sur les marchés financiers. L'une des formes de leurs spéculations consiste à racheter des entreprises industrielles dans le but de les revendre après les avoir restructurées – c'est-à-dire en général après en avoir réduit le personnel – pour en accroître la rentabilité. Les marchés financiers développèrent des contrats d'assurance contre les risques des transactions réalisées, qui font partie de ce qu'on appelle les produits dérivés, produits qui ont joué un rôle important dans les envolées spéculatives des trois dernières décennies.

Même les entreprises productives, en tout cas les plus puissantes, sont d'autant plus attirées par les opérations financières que celles-ci rapportent par moment plus de profits que l'activité productive elle-même.

Par exemple aux États-Unis en 1988, sur 100 dollars de profits réalisés, 20 étaient réalisés dans la finance. En 2006, sur 100 dollars de profits, 40 l'étaient dans la finance. Le PDG de General Electric, un des plus grands groupes industriels américains, déclara en 2008 que 60 % de son chiffre d'affaires correspondait à l'activité proprement industrielle du groupe alors que les 40 % restants correspondaient à des placements spéculatifs.

Cette financiarisation de l'économie se double d'une complexification accrue des produits financiers proposés sur le marché. Une complexification telle que même un spécialiste comme l'américain Georges Soros, qui fit fortune grâce à ses placements spéculatifs plus que rentables, admet ne plus rien y comprendre ! Née dans les années 1970, la titrisation s'étendit dans les années 1980. Elle

consiste pour une banque à mélanger différentes sortes de prêts puis à les revendre à d'autres banques. Ainsi, on peut mélanger un prêt immobilier avec un prêt à la consommation ou un découvert de cartes de crédit. La diversité des origines devait rendre le titre plus sûr, du moins le pensait-on alors. Mais cela permit de camoufler des prêts pourris au milieu d'autres, prétendument de bonne qualité. Aux États-Unis, le montant total de ces prêts est passé de 1 000 milliards de dollars il y a vingt ans à 11 000 milliards de dollars aujourd'hui, soit onze fois plus. Ils ont été revendus dans le monde entier. Le système bancaire mondial en est infesté.

Les crises

Cette hypertrophie de la finance n'a pas permis un réel redémarrage de l'économie mondiale. Pire, elle a suscité des crises financières nombreuses qui ont déstabilisé des États, des régions entières du globe parfois, le monde entier plus récemment lors de la crise de 2008. Ces déplacements de capitaux provoquèrent effectivement des bulles spéculatives, faisant monter artificiellement les prix des biens ou des produits financiers des pays où ils s'investissaient. En se retirant brutalement au moindre signe de pertes, ces capitaux provoquèrent l'effondrement des cours concernés.

Crise mexicaine en 1982, krach boursier en 1987, krach des *junks bonds* (obligations pourries) et faillite des caisses d'épargne américaines en 1990, crise financière de l'Asie du Sud-Est en 1997, crise financière en Russie et au Brésil en 1998, éclatement de la bulle Internet en 2001, une longue litanie de catastrophes s'égrena depuis le début des années 1980.

Pour tenter d'enrayer une récession, le gouvernement américain décida d'ouvrir encore plus grandes les vannes du crédit après la crise de la bulle Internet au tournant des années 2000.

Quelques chiffres résument cette évolution. La dette publique des États-Unis est passée de 305 milliards de dollars en 1963, à 907 milliards en 1980, 3 233 milliards en 1990, 5 674 milliards en 2000 et plus de… 10 000 milliards de dollars en octobre 2008 !

Même évolution pour les dettes des particuliers américains : elles sont passées de 580 milliards de dollars en 2000 à 1 250 en 2005.

La crise actuelle a commencé par l'éclatement de la bulle immobilière aux États-Unis. De nombreux ménages américains ont été dans l'impossibilité de rembourser les crédits dits *subprimes* accordés pour acheter des logements. On parle en 2010 de plus d'un million d'Américains expulsés, qui s'ajoutent aux millions des années précédentes. L'effondrement de la valeur de ces prêts a provoqué une crise bancaire, les banques refusant de se prêter de l'argent entre elles car elles doutaient de leurs capacités à se faire rembourser.

En septembre 2007, la panique a commencé à s'étendre. Pour éviter des faillites en chaîne, comme celle de la britannique Northern Rock, les banques centrales ont injecté des centaines de milliards de dollars ou d'euros dans le système bancaire mondial. Cela n'a pas enrayé la crise pour autant.

Au fur et à mesure que les banques ont publié leurs bilans annuels, elles révélèrent l'ampleur de leurs pertes, aggravant encore la défiance dans le système. À la mi-janvier 2008, les actions de plusieurs entreprises se sont effondrées à la Bourse. La crise ne concernait alors déjà plus seulement les banques.

Une vague de faillites survint en septembre 2008 aux États-Unis. Cela concernait une grande banque d'affaires, Lehman Brothers mais aussi des organismes spécialisés dans le rachat des crédits, Fanny Mae et Freddy Mac, qui possédaient à eux seuls 42 % de tous les crédits immobiliers américains, ou encore des sociétés d'assurances comme AIG, une des plus puissantes du monde. La réduction des crédits accordés aux autres secteurs de l'économie n'a pas tardé à transformer la crise bancaire et financière en une crise économique touchant tous les secteurs.

Alors qu'au cours de l'été 2008, certains ministres européens affirmaient que la crise financière américaine ne traverserait pas l'océan Atlantique jusqu'au continent européen, toute l'Europe a été violemment touchée dès l'automne, montrant de nouveau que toute crise ne peut qu'être mondiale. Les banques centrales, le FMI et les gouvernements ont eu beau arroser les banques en difficulté de centaines de milliards, la propagation via les mouvements de capitaux et le commerce international a été très rapide et la crise est devenue immédiatement catastrophique à l'échelle du monde. Elle l'est devenue même plus rapidement que toutes les précédentes, et notamment que celle de 1929.

Selon le FMI, le PIB mondial aurait reculé de 0,6 % en 2009. Mais si l'on prend en compte la seule production industrielle, la baisse serait beaucoup plus importante, de l'ordre de 20 % dans la zone euro par exemple. Entre les troisièmes trimestres 2008 et 2009, le commerce international a chuté de 23 %, un effondrement encore plus brutal qu'au lendemain de la crise de 1929. De même, le montant des IDE (investissements directs à l'étranger) a été divisé par deux entre le pic de 2007 et l'année 2009.

Certes, les chiffres pour l'année 2010 seraient plus favorables, mais cette hypothétique reprise s'est faite aux dépens d'une

explosion des déficits publics des États, déficits que les responsables politiques sont bien décidés à faire payer par la population laborieuse, déjà lourdement frappée par l'explosion du chômage. Dans les économies des pays riches, le taux de chômage est passé de 5,4 % en 2007 à 8 % en 2009 en moyenne. Or on sait que ces taux sont largement sous-estimés.

Au moment où nous écrivons, la crise a déjà largement atteint tous les pays du globe et elle ne peut que s'aggraver : les licenciements en masse ne pouvant que contribuer encore davantage à la panique et au manque de débouchés. La crise, qui au départ n'était que bancaire, est devenue quasi instantanément financière et économique.

Conclusion

La mondialisation entamée dans la deuxième moitié du vingtième siècle a pris son essor à partir de la crise des années 1970. Cette mondialisation n'a, pas plus que les précédentes, conduit à l'homogénéisation des économies, ni ouvert la voie à un développement harmonieux débouchant sur un monde de paix.

Le bilan de ces quarante années, pour la plus grande partie des populations du monde, est marqué par la généralisation du chômage et de la pauvreté. Le fossé entre les pays riches et les pays pauvres et, dans tous les pays, entre les riches et les pauvres n'a cessé de se creuser. La crise économique et financière mondiale qui a commencé en 2007 ne peut qu'aggraver encore cette situation.

Les échanges de marchandises comme les transferts de capitaux, loin d'irriguer l'ensemble de la planète, sont restés contrôlés par la Triade – États-Unis, Japon, Europe – qui fournit l'essentiel des produits manufacturés et concentre toutes les richesses du monde. Les pays pauvres, à l'exception d'une dizaine de pays qui attirent les investissements productifs, ont été complètement laissés à l'abandon. Dans les régions les plus touchées par la misère, les populations sont en butte aux exactions de bandes armées de pillards. Sur le terreau de la misère croissante, les foyers de tensions, voire, en Afrique, de véritables guerres civiles, sous prétexte de divisions ethniques, religieuses, ou régionales, se sont multipliées.

Mais ce n'est pas la mondialisation, autrement dit l'ouverture des frontières et le développement des échanges internationaux, qui est la cause de cette situation. C'est parce que cette ouverture, ce développement se sont faits dans le cadre et par les méthodes du

capitalisme. Et si le développement des échanges internationaux a été porté, historiquement, par le développement du capitalisme, il se heurte aujourd'hui à ses limites.

Depuis les années 1970, et surtout depuis les années 1990, l'ouverture des frontières aux marchandises et aux capitaux s'est faite au rythme et en fonction des intérêts des grandes entreprises poussées, dans un contexte de concurrence exacerbée, à chercher hors de leurs frontières de nouveaux marchés. Mais chaque capitaliste est trop attaché aux avantages de son implantation nationale pour que toutes les barrières nationales soient complètement levées. Pour la circulation des marchandises, le marché mondial reste semé d'obstacles protectionnistes plus ou moins subtils ou cachés. Et au bout du compte, c'est une question de rapports de forces dans lesquels les États nationaux continuent à jouer leur rôle d'intermédiaires… et de protecteurs.

Dans les faits, il n'y a que les capitaux qui peuvent aujourd'hui circuler librement d'un pays – d'un marché – à l'autre, dans un monde sans frontière ni réglementation. Quant à la circulation des hommes, elle se heurte au contraire, dans les pays riches, et de plus en plus, à des murs, des barbelés, matériels ou virtuels, mais bien réels.

Lors de ce que les économistes appellent la « première mondialisation », entre 1870 et 1914, le capitalisme a été capable d'accueillir et d'intégrer les millions d'immigrants qui traversèrent l'Atlantique. C'est qu'il était alors encore en phase d'expansion. Ce n'est plus le cas aujourd'hui.

Depuis 1975, c'est dans un contexte de ralentissement durable de la production, entrecoupé d'épisodes de récession et de crises, que l'internationalisation de la production, des échanges de marchandises et de capitaux s'est développée. Cette ouverture du

marché mondial à la concurrence, si elle a permis le renforcement des multinationales géantes et beaucoup enrichi leurs actionnaires, n'a pas pour autant ouvert une nouvelle période d'essor pour le capitalisme. Signe des temps, le seul secteur économique qui se soit vraiment développé – hypertrophié même – est celui des marchés financiers, refuges des capitaux qui ne veulent pas s'investir dans la production, nourrissent toutes les spéculations et parasitent, de fait, production, producteurs et consommateurs. Au point de menacer la survie même de l'ensemble du système.

Le problème, ce n'est pas la mondialisation, c'est le capitalisme. Et la solution, ce n'est certainement pas le retour au protectionnisme, et la fermeture des frontières. C'est une utopie réactionnaire et dangereuse. Ce serait une catastrophe pour l'humanité d'aujourd'hui – comme ce le fut pour l'humanité de l'entre-deux-guerres.

Le développement des échanges et de la division du travail, leur extension à des régions et à des populations de plus en plus vastes et éloignées, a été dans l'histoire de l'humanité un facteur essentiel des progrès techniques, économiques, culturels.

Le capitalisme a unifié la production et développé la division internationale du travail à l'échelle du monde. Notre planète est depuis longtemps, de fait, une entité économique unique. Toutes les productions industrielles résultent de la coopération de travailleurs de diverses nationalités, rassemblés dans une même entreprise, voire dispersés dans différents pays à l'échelle du globe. Il faut que cette coopération devienne consciente, et par là même maîtrisée. Les grands problèmes qui se posent aujourd'hui à l'humanité – qu'il s'agisse de la gestion des ressources, de l'impact des activités humaines sur l'environnement – plus que jamais se posent et ne peuvent être résolus qu'à l'échelle de la planète, par la coopération.

Aujourd'hui, ce sont la concurrence, les États, les frontières qui étouffent, emprisonnent l'économie et empêchent l'humanité de progresser. Le problème ne vient pas de ce qu'il y a trop de mondialisation, mais qu'il n'y en a pas assez, et qu'elle ne résulte pas de la coopération consciente et rationnelle entre producteurs, mais d'un développement anarchique, car mû par les seules opportunités de profit.

Éléments de biographie

Adda (Jacques), *La mondialisation de l'économie*, La Découverte, 2006

Bairoch (Paul), *Victoires et déboires : histoire économique et sociale du monde du XVI^e siècle à nos jours*, Folio, 1997

Beaud (Michel), *Histoire du capitalisme de 1500 à 2000*, Seuil, 2000

Bénichi (Régis), *Histoire de la mondialisation*, Vuibert, 2006

Berger (Suzanne), *Made in Monde*, Seuil, 2006

Berger (Suzanne), *Notre première mondialisation, leçons d'un échec oublié*, Seuil, 2003

Carroué (Laurent), *Géographie de la mondialisation*, Armand Colin, 2007

Chalmin (Philippe), *Négociants et chargeurs*, Economica, 1983

Forrester (Viviane), *L'horreur économique*, Le Livre de Poche, 1996

Grataloup (Christian), *Géohistoire de la mondialisation*. Le temps long du Monde, Armand Colin (collection U), 2007

Lénine, *L'impérialisme, stade suprême du capitalisme*, Éditions Sociales, 1916

Michalet (Charles-Albert), *Qu'est-ce que la mondialisation ?*, La Découverte, 2004

Moreau Defarges (Philippe), *La mondialisation*, Que sais-je, PUF, 2004

Stiglitz (Joseph E.), *La grande désillusion*, Le Livre de Poche, 2002

Stiglitz (Joseph E.), *Quand le capitalisme perd la tête*, Le Livre de Poche, 2003

Table des matières

Introduction 3

Première partie
Le déclin des échanges internationaux (1914-1955) 5

I. De la Première Guerre mondiale à la crise de 1929 6

Les conséquences économiques de la guerre 6
Les bouleversements politiques : le nouveau visage de l'Europe 7
Le désordre monétaire 10
Le protectionnisme maintenu 11
Un difficile retour à la croissance économique 12
Une reprise économique tardive 12
Stagnation des échanges internationaux 14

II. La crise de 1929 : l'effondrement des échanges internationaux 16

Une crise mondiale 16
Une exception : l'URSS 19
Le « chacun pour soi » mène à la guerre 20
Tous protectionnistes 20
Les États au secours des banquiers et des industriels 23
Les États font porter tout le poids de la crise sur les populations 25
États-Unis, Angleterre et France se replient sur leurs chasses gardées 26
Allemagne, Italie, Japon : la fuite en avant vers la remise en cause du partage du monde 29
La mondialisation des luttes sociales 33
Le recul de la mondialisation 37

III. De la guerre au redémarrage de l'économie 40

La Seconde Guerre mondiale 40
Le partage, puis la division du monde 42

Les tentatives politiques pour relancer l'économie mondiale 44
Les accords de Bretton Woods 45
Le Gatt 48
La décolonisation 50
L'état de l'économie mondiale au milieu des années 1950 53

Deuxième partie
La deuxième mondialisation, de 1955 à nos jours 57

I. Le retour de la mondialisation 58
De 1955 à 1973 : croissance économique et augmentation des échanges internationaux 58
La crise de 1973 ne freine pas les échanges internationaux 60

II. Caractéristiques récentes des échanges internationaux 66
Qu'échange-t-on ? 66
Les accords régionaux 69
Des échanges internationaux très concentrés : la Triade 73
Les migrations restent mondialisées 77

III. Les facteurs ayant favorisé la reprise des échanges internationaux 80
Une monnaie mondiale 80
La baisse des tarifs douaniers 81
Baisse des coûts de transport et des moyens de communication 85
Retour de nations dans le giron du commerce international 90
De l'URSS à la Russie : un État toujours à part 90
La Chine, et les autres pays pauvres indépendants… 94

IV. Le fonctionnement du capitalisme mondialisé 99
La domination des multinationales sur l'économie 99

Mondialisation n'est pas harmonisation 104
Les États-Unis : une « hyper-puissance » ? 105
Des régions entières du globe laissées à l'écart 107
Les pays dits « émergents » 109
La mondialisation financière 111
Les crises 115
Conclusion **119**
Éléments de biographie **123**

Dans la même collection

1 - Proche-Orient 1914-2010, les origines du conflit israélo-palestinien

2 - La Première Guerre mondiale, dix millions de morts pour un repartage du monde

3 - Histoire de la mondialisation capitaliste, tome 1, 1492-1914

4 - Italie 1919-1920 – Les deux années rouges

6 - La Russie avant 1917 – De l'abolition du servage à la veille de la révolution.