

**Lab.RII**

**UNIVERSITÉ DU LITTORAL CÔTE D'OPALE**  
**Laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation**

**CAHIERS DU LAB.RII**  
**– DOCUMENTS DE TRAVAIL –**

**N°215**

**Mai 2009**



**Dimitri UZUNIDIS**  
**Dimitris PATELIS**

**LE NOUVEAU MERCANTILISME ET SA CRISE  
ÉLÉMENTS DE DISCUSSION**

**THE NEW MERCANTILISM AND ITS CRISIS  
ELEMENTS FOR DISCUSSION**

**Dimitri UZUNIDIS  
Dimitris PATELIS<sup>1</sup>**

**Résumé** – Comment comprendre la crise actuelle qui est déterminante sur le plan mondiale ? Dans ce texte, en suivant la pensée de Joan Robinson, nous présenterons dans la première partie le contenu de la définition du « nouveau mercantilisme », puis nous verrons comment ces pratiques ont contribué et ont soutenu ce que nous appelons communément la mondialisation. Cette mondialisation, du fait des barrières internes et externes auxquelles s’est heurté le capitalisme a été vite mue par la finance. Cette dernière alimentant l’« économie virtuelle » est de venue par son essoufflement une cause de dévalorisation et de destruction de capitaux excédentaires. Et après ? Quel peut être l’avenir de l’« économie monde » ? Le capitalisme peut-il se passer du mercantilisme ?

**Abstract** – How to understand the current crisis which is decisive at the World level? In this text, following the thought of Joan Robinson, we present in the first part the content of the definition of “new mercantilism”, and we then explain how these practices have helped and supported what we commonly call globalization. Globalization, because of the internal and external barriers that capitalism had to face, was quickly driven by finance. The latter, supplying the “virtual economy”, has become -because of its shortcomings- a cause of devaluation and destruction of surplus capital. And after? What can be the future of the “world economy”? Can Capitalism escape from mercantilism?

© Laboratoire de Recherche sur l’Industrie et l’Innovation  
Université du Littoral Côte d’Opale, mai 2009

---

<sup>1</sup> Professeur assistant de la Technical University of Crete (Grèce).

**LE NOUVEAU MERCANTILISME ET SA CRISE  
ÉLÉMENTS DE DISCUSSION**

**THE NEW MERCANTILISM AND ITS CRISIS  
ELEMENTS FOR DISCUSSION**

**Dimitri UZUNIDIS  
Dimitris PATELIS**

**TABLE DES MATIERES**

<b>INTRODUCTION</b>	<b>4</b>
<b>1. LES PRINCIPES DU NOUVEAU MERCANTILISME</b>	<b>5</b>
<b>2. NOUVEAU MERCANTILISME ET MONDIALISATION</b>	<b>8</b>
<b>3. LA RAISON NÉO-MERCANTILISTE</b>	<b>10</b>
<b>4. LES GERMES DE LA CRISE DU NOUVEAU MERCANTILISME</b>	<b>13</b>
<b>5. LA CRISE DU NOUVEAU MERCANTILISME FONDE SUR LA FINANCE ET APRES ?</b>	<b>15</b>
<b>CONCLUSION</b>	<b>17</b>
<b>REFERENCES</b>	<b>18</b>

## INTRODUCTION

La crise de la finance déclenchée brutalement en 2008 pose plusieurs questions aux économistes. Serait-elle un effet d'ajustement, ou les prémices de restructurations fondamentales ? Est-elle le résultat d'une défaillance majeure du modèle d'expansion du capitalisme depuis la fin des années 1970, ou l'aboutissement dudit processus ? Serait-elle un « problème » national exporté de part le monde, ou le monde ne serait-il pas assez grand pour résoudre un problème qui lui a été posé ?... Il y a ceux pour qui le système d'organisation des relations économiques (et politiques) internationales fondée sur le laisser-faire constituerait la meilleure réponse, voire la seule, à la multiplication d'intérêts et d'objectifs conflictuels. Tandis que pour d'autres, ce système serait une légitimation « insensée » d'un cadre légal et institutionnel dont les véritables finalités sont loin de concrétiser le besoin d'un nouveau développement de l'économie et de la société mondiales. Ils s'appuient à leur tour sur des arguments théoriques, mais aussi sur des faits historiques et récents, remettant en cause le bien-fondé des politiques libérales prônées par les institutions internationales. Ils considèrent que l'économie mondiale obéit à des règles qui privilégient les intérêts des économies puissantes, celle des Etats-Unis en premier, et qui concrétisent la suprématie des pouvoirs décisionnels des firmes multinationales et des marchés financiers.

Cette dernière conception de l'évolution de l'économie et de sa crise semble plausible. L'histoire (et l'actualité) de la pensée économique argumentent dans ce sens. Nous avons choisi ici de discuter de la crise actuelle – forcément mondiale – en nous référant au travail de Joan Robinson et plus particulièrement au concept de « nouveau mercantilisme » ; l'hypothèse centrale étant que l'économie mondiale est composée d'un ensemble d'économies nationales et d'acteurs privés de pouvoir économique, financier et politique inégal.

La méthode critique que Joan Robinson a adoptée pour présenter le contenu partisan de l'approche néoclassique fait souvent intervenir dans sa vision de l'économie les relations économiques internationales. Mais cette conquête post-keynesienne du processus d'enrichissement (ou d'appauvrissement) d'une économie grâce au commerce international (ou à la finance ou à l'investissement transfrontaliers) s'est réalisée d'une façon brutale face à une orthodoxie libérale qui réduisait les faits internationaux à des simples mouvements et utilisations de marchandises. Il est important de souligner que dans la pensée de Joan Robinson, l'histoire et la politique façonnent les choix, les fonctions et l'activité des acteurs économiques. Sans le définir explicitement, l'État national – organisation politique, agent économique et régulateur – est omniprésent dans l'économie internationale : par des longs retours aux faits historiques, J. Robinson défend la thèse de l'évolution des relations internationales par la confrontation des intérêts politiques et économiques nationaux divergents et de puissance inégale ; elle fixe aussi son attention sur le rôle particulier, mais incontournable, que joue la puissance économique d'une nation sur le développement et le positionnement économique dans les relations internationales des autres économies nationales.

Dès 1965, l'auteur britannique soulève avec grande lucidité un grand nombre de questions sur le pouvoir économique de certains pays auxquels, même aujourd'hui, les économistes institutionnels n'ont pas su (ou voulu) répondre. « Dans la mesure où le marché total ne croît pas suffisamment vite pour qu'il y ait de la place pour tous, chaque gouvernement considère que c'est un objectif valable et souhaitable d'augmenter sa propre part dans l'activité mondiale au bénéfice de son pays » (1965, p.227). Ou encore plus tard : « le principe de la 'division du travail' sert à justifier des politiques qui nuisent aux efforts de la périphérie pour

développer son industrie » (1979, p.142). Les relations économiques inégales font que lorsque les uns s'enrichissent, les autres s'appauvrissent, même si la demande mondiale augmente. Cette ancienne loi économique déborde son cadre pour trouver ses sources dans la sphère politique de la constitution des économies nationales.

Si la croissance des marchés internationaux n'est pas suffisante pour absorber les exportations mondiales, chaque puissance commerciale essaiera de réaliser un excédent de ses comptes extérieurs. Tel est le « nouveau mercantilisme » qui met en compétition les États-Unis avec l'Europe, le Japon et plus récemment la Chine et qui se rapproche fortement avec les faits du XVIIIème siècle, lorsque l'Angleterre (pauvre en travail et en terre) s'est enrichie grâce au commerce, essentiellement maritime, et à l'intervention de l'État. J. Robinson a montré simplement par un propos extrêmement didactique comment le bonheur des uns fait le malheur des autres. Les économies puissantes ont plus de facilité pour se défendre et imposer une « division internationale du travail ». Les moyens de défense évoluent, mais les principes restent. Il est vrai que pour que l'économiste d'aujourd'hui comprenne les subtilités du nouveau mercantilisme, il doit abandonner un instant ses outils de travail habituels (les hypothèses et les modèles libre-échangistes). Il doit aussi accepter de regarder le monde à travers le prisme de son Histoire.

Dans ce texte, nous présenterons dans la première partie le contenu de la définition du « nouveau mercantilisme », puis nous verrons comment ces pratiques ont contribué et ont soutenu ce que nous appelons communément la mondialisation. Cette mondialisation, du fait des barrières internes et externes auxquelles s'est heurté le capitalisme a été vite mue par la finance. Cette dernière alimentant l'« économie virtuelle » est de venue par son essoufflement une cause de dévalorisation et de destruction de capitaux excédentaires. Et après ? Quel peut être l'avenir de l'« économie monde » ?

## **1. LES PRINCIPES DU NOUVEAU MERCANTILISME**

Pour J. Robinson, le mercantilisme est la tendance naturelle du capitalisme parce que le plus souvent l'économie de marché et de l'entreprise privée est une économie d'acheteurs. Une telle économie se heurte à l'insuffisance de la demande effective. La situation de suraccumulation (définie par l'excédent des capacités d'offre en termes de capital, de capitaux et de marchandises par rapport à la demande solvable), comme Marx et Schumpeter l'ont habilement montré, fait que les entreprises doivent toujours renouveler leur processus de production : rajeunir l'offre, réduire les coûts, ouvrir des nouveaux marchés. Elles doivent alors exporter. J. Robinson montre sans mal que « le monde capitaliste est toujours d'une certaine manière un marché d'acheteurs, en ce sens que la capacité de production excède ce qui peut être vendu à un prix profitable » (1965, p.227). Une situation où la demande est supérieure à ce que les entreprises peuvent matériellement produire et vendre est souvent précaire. Les investissements et les embauches qui s'ensuivent accroissent les capacités de production jusqu'à ce qu'elles se deviennent excédentaires. L'évolution de l'économie capitaliste est conditionnée par les prévisions des entrepreneurs. Les poches de profit sont vite saturées par l'arrivée massive de nouveaux investisseurs. La concurrence et la myopie des entrepreneurs, liée à l'opacité des marchés et la rétention de toute sorte d'informations, conduit autant à la surproduction qu'au monopole. Les économies étrangères fournissent des débouchés qui doivent être vite saisis pour sauvegarder et accroître les profits.

En ce sens et malgré les critiques et les limites révélées, J. Robinson (1951) reconnaît que le travail de Rosa Luxemburg sur l'impérialisme économique constitue une avancée significative par rapport à l'orthodoxie économique : l'expansion du capitalisme vers de nouveaux territoires a permis la formation d'un capital, financée en partie par la valeur dégagée sur place et en partie par des prêts accordés par les pays capitalistes riches en épargne. L'incitation à investir provient du fait que ces nouveaux territoires constituent en quelque sorte de réservoirs de marchandises soit inexistantes dans les vieux pays, soit productibles à coût moindre. L'extérieur, en l'occurrence précapitaliste, comme marché et comme nouvelles opportunités d'investissement, offre aux industries des débouchés et contrebalance la contraction des profits due à l'insuffisance de la demande. En adaptant cette approche aux faits de son temps, Joan Robinson définit, décrit et analyse le nouveau mercantilisme.

Dès que l'économie d'acheteurs s'installe, la « fermeture des frontières » partout dans le monde est non seulement condamnable, elle est surtout insoutenable. C'est une mauvaise politique, non pas en rapport avec une hypothétique supériorité du libre-échange, mais parce que gagner des parts de marché à l'exportation de marchandises et de... capitaux est autant salulaire pour les capitalistes que pour les travailleurs. Pour comprendre la différence entre le libre-échangisme et le nouveau mercantilisme, J. Robinson constate que, le plein-emploi n'étant pas garanti dans un pays capitaliste à tout moment, les profits et l'emploi pourraient être plus élevés si les exportations augmentaient plus vite que les importations. « Les nations commerçantes ont toujours été mercantilistes de cœur. Pour plaider l'adoption de politiques libre-échangistes, il faut nécessairement invoquer que l'avantage de suppression des protections étrangères est, pour les exportateurs nationaux, supérieur aux inconvénients de la suppression des barrières douanières nationales » (1979, p.92).

Le nouveau mercantilisme est, tout comme l'ancien, un système appauvrissant pour les débiteurs. De tout temps, les économies les plus puissantes (celles qui enregistraient des comptes extérieurs excédentaires et/ou possédaient d'une monnaie faisant office de numéraire commun dans les transactions internationales) cherchaient à vendre aux autres pays ce qu'elles avaient de trop (marchandises et capitaux), tout en sélectionnant minutieusement leurs achats auprès de ces pays. Elles ont ainsi soutenu l'activité nationale et défendu leurs emplois. Et lorsque leur épargne excédentaire (une propension à épargner supérieure à l'unité) irriguait les économies pauvres en capitaux, elles se désintéressaient de la solvabilité à terme des débiteurs. La solution logique serait une augmentation de leur propension à importer depuis les pays débiteurs en améliorant les termes de l'échange pour les produits primaires, en aidant le développement dans ces pays d'une activité industrielle et de transformation exportatrice, etc. Il n'en était et il n'en est rien.

Sauf contrainte (voir le cas de l'OPEP), le paradoxe mercantiliste veut que les créanciers bénéficient de ce qu'ils prêtent et ils exigent un remboursement qu'ils ne souhaitent pas. Les pays producteurs (et exportateurs) de matières premières se voient imposer les lois du marché concurrentiel et doivent affronter les productions de substitution des pays riches, tandis qu'ils doivent importer subissant la loi du monopole (le prix des produits manufacturés est déterminé sur la base du coût total plus une marge). Ce paradoxe entraîne les débiteurs dans la spirale de l'endettement et la crise de désendettement : pour maintenir l'accès aux sources de financement et réduire plus tard la charge annuelle et totale de la dette, les économies endettées et insolubles doivent se plier aux conditions financières et politiques des prêteurs. Si les pays riches souhaitaient vraiment le développement des économies pauvres pour garantir la viabilité du système économique mondial, ils chercheraient à favoriser les activités

alternatives et à encourager les importations. Mais ceci irait à l'encontre du nouveau système mercantiliste ; « les règles des relations économiques internationales (étant) conçues pour avantager le pays le plus puissant » (1965, p.235).

Cette tendance à l'appauvrissement s'alourdit par deux facteurs structurels conditionnant les échanges internationaux : la formation des prix internationaux et la demande en importations des pays en développement. Là aussi la concurrence, et par conséquent la complémentarité, imparfaite s'impose. Les prix des produits manufacturés exportés par les pays riches ou vendus sur les marchés internationaux par les firmes multinationales sont fixés par les monopoleurs de sorte que les coûts soient couverts et qu'un profit net conséquent soit dégagé ; la régulation des prix et des flux se fait par les quantités introduites sur le marché (on vend ce que le marché peut absorber pourvu que le profit escompté se réalise). D'un autre côté, les ventes des paysans des pays en développement s'adressent à des intermédiaires qui profitent des fluctuations saisonnières de l'offre, d'autant que le plus souvent l'offre en produits primaires et matières premières exportés par le Tiers monde se heurte à une demande rigide (inélastique) dans les pays industrialisés. Par contre, les importations de biens manufacturés, et surtout d'armements, par le Tiers monde correspondent à une demande rigide et, pour une grosse partie (armes, produits de luxe, infrastructures, équipements pour les productions d'exportation), correspondent à des dépenses incompressibles ; ce qui accroît les besoins de financement, renforce le pouvoir des firmes multinationales dans le commerce et la production de ces pays, détourne une partie de la demande nationale et crée des tensions inflationnistes, réduisant d'autant leur propension à exporter. Il est clair qu'il n'y a aucun mécanisme amenant l'équilibre sur le marché. Les mécanismes économiques sont bien emboîtés dans des rapports politiques extrêmement antagoniques (la dégradation des termes de l'échange des produits primaires en témoigne). Joan Robinson souligne bien que l'expérience de l'OPEP a peu de chances de se reproduire dans d'autres secteurs.

Pour R. Harrod (1957), le commerce des pays développés avec les pays en développement ne peut être bénéfique aux deux parties que si l'épargne non employée dans les premiers et transférée aux seconds finance des investissements internes ou des achats de biens d'équipement et de technologies aux pays industriels. En effet, faisant le lien entre niveau d'épargne, investissement et croissance, un pays en développement pour obtenir un taux d'accumulation supérieur, il doit augmenter son épargne. L'épargne privée étant insuffisante dans les pays en développement, seul le financement extérieur (investissements directs ou emprunts publics) peuvent accroître le taux d'épargne de l'économie, finançant ainsi un taux d'investissement plus élevé. Mais les effets multiplicateurs peuvent être faussés, entre autres choses, dans les pays en développement si les investisseurs bénéficiant de l'excédent d'épargne ne sont autres que les firmes multinationales. Celles-ci « ne témoignent de patriotisme que vis-à-vis du capitalisme en tant que tel et ne font aucune distinction entre la production intérieure et extérieure » (1979, p.92) et disposent de leurs bénéfices comme bon leur semble, qu'elles les rapatrient, qu'elles les placent, qu'elles les investissent ici ou ailleurs.

Il devient alors évident que le « nouveau mercantilisme » est, à l'image des investisseurs et du capitalisme en général, myope. Les crises sont dues à la faiblesse de la demande effective ; celle qui, dans les années 1970, aurait pu provenir des pays en développement. Les pays riches au lieu d'aider les autres pays à produire et à exporter, à s'endetter et à rembourser, à satisfaire les besoins fondamentaux de leurs populations et à élever le niveau de vie et de revenu dans un contexte de croissance de la demande solvable, ont préféré livrer bataille sur des marchés rétrécis, fluctuants et incertains, jusqu'à adapter le droit international aux intérêts

immédiats des multinationales (entreprises et banques) au détriment de leur propre emploi et du niveau de vie de leurs citoyens.

## 2. NOUVEAU MERCANTILISME ET MONDIALISATION

Le « nouveau mercantilisme » de J. Robinson est conditionné par les contraintes des années 1960 et 1970 : les gouvernements préoccupés par le niveau de l'emploi et par le maintien de la croissance dans une économie d'acheteurs, s'efforcent de dégager un excédent commercial. En bonne keynésienne ou postkeynésienne, l'auteur n'a que progressivement ouvert son argumentation aux effets stratégiques et économiques des agents privés, tout en se gardant bien de ne pas trop s'écarter de l'essentiel, c'est-à-dire du rôle des États et des institutions internationales dans la gestion et l'évolution des rapports néo-mercantilistes. La suraccumulation de capitaux dans les pays riches issue du déroulement prévisible de l'économie d'acheteurs a fait que la crise des années 1970 « a rétabli l'orthodoxie pré-keynésienne en tant que sagesse conventionnelle en matière de politique économique aussi bien au niveau national qu'international » (1977, p.252). L'« ouverture des frontières » a ainsi été considérée comme un des remèdes contre l'inflation provoquée, dans les années 1960, par une augmentation brutale des profits non utilisés dans l'industrie et par la hausse des coûts. Cette considération discutable des causes de l'inflation ne nous retardera pas dans la perception néo-robinsonienne du mercantilisme. Disons seulement que la croissance de la rémunération du travail à un rythme supérieur de celui de la productivité incite les industriels, dans de conditions monopolistiques, à augmenter les prix de vente ; les luttes sociales pour protéger le pouvoir d'achat, à condition que les organisations syndicales soient puissantes, provoquent de nouvelles augmentations de salaire.

La forte croissance de l'après-guerre, avec l'augmentation de l'emploi, a changé le rapport de forces politiques dans les pays industrialisés. La hausse des taux de salaire nominaux, lorsque l'économie stagne, rend fragile la position concurrentielle du pays en question. Les leçons que les pays industriels ont tiré de la grande crise des années 1920-1930 et des années keynésiennes depuis 1945, ont fait que cette augmentation des coûts n'a pas entraîné des vagues de protectionnisme et des douloureuses batailles entre nations mercantilistes dues à des dévaluations importantes des monnaies et à la fermeture des frontières aux produits étrangers. De toute façon, les grandes économies étaient tellement imbriquées par le commerce, les investissements et la finance que toute politique protectionniste de grande ampleur perdrait son efficacité (solde extérieur positif avec réduction de la demande nationale dans un contexte international où tous les grands pays agiraient de la sorte), à moins d'accepter une situation de déflation et de crise sans fin.

Pour éviter la dépression, « le remède préconisé par les autorités monétaires du monde (...) est le remède suranné d'une réduction du crédit, engendrant une contraction de l'activité suffisante pour réduire les importations et un chômage suffisant pour faire échec aux demandes d'augmentation. Cette méthode maintient le pouvoir des autorités financières sur l'industrie. De plus, nous étions habitués, au temps de libre-échange, à faire avaler cette pilule aux nations en déficit, et il y a quelque joie maligne à nous voir l'avalier nous-mêmes aujourd'hui » (1965). Cette primauté des considérations financières sur la croissance de la production au niveau mondial, fera dire à J. Robinson quelques années plus tard que dans les années 1960 « les mouvements incontrôlés de capitaux devinrent un facteur majeur de



déstabilisation » et de souligner que le FMI était totalement « inadapté dans sa tâche spécifique de protection des économies nationales contre les chocs externes » (1977).

Si l'on suit le raisonnement de l'auteur, la nature, l'ampleur, les forces et les faiblesses du nouveau mercantilisme ne peuvent être appréhendées en dehors du cadre mondial des relations internationales. En effet, après la deuxième guerre mondiale, tout commence par l'expansion des formes marchandes et monétaires du capitalisme américain. Durant le XIX<sup>ème</sup> siècle jusqu'au début du XX<sup>ème</sup>, la Grande Bretagne jouait le rôle d'entrepôt, d'atelier et de banque du capitalisme colonial en expansion. Sa balance de paiements, ses technologies et sa monnaie organisaient l'activité internationale et diffusaient le capitalisme dans les contrées les plus reculées du monde. La mondialisation de l'économie par le commerce et par la mise en place d'infrastructures pour le satisfaire a été effective parce que justement les hypothèses libre-échangistes n'étaient pas vérifiées. La contestation de la puissance britannique par les États-Unis a provoqué une forte remise en cause des acquis commerciaux, institutionnels et militaires du monde. La grande crise et la guerre ne sont-elles pas les conséquences des antagonismes économiques et politiques entre vieilles et nouvelles nations mercantilistes ?

Le constat qu'une nation puissante tire et organise les relations internationales (et même internes à chaque pays) mérite toute notre attention. J. Robinson souligne le fait que durant les années 1950 jusqu'au milieu des années 1960, la puissance politique et économique des États-Unis était telle que ce pays finançait « en beurre et en canons » une grande partie du monde. Durant cette période, le dollar US s'est imposé comme moyen de règlement accepté par tous les pays. Ceci a fait des États-Unis la locomotive de l'économie mondiale (hommage à F. Braudel) : ses excédents en marchandises dans un premier temps, puis en capitaux ont inondé les économies européennes et asiatiques ; ses guerres et ses différends avec les pays communistes fixaient les normes techno-militaires internationales. Sa monnaie mondiale lui permettait d'exporter plus de capitaux que ne lui donnait droit l'excédent de sa balance commerciale, et même de supporter de déficits croissants de son budget et de sa balance de paiements. Les affaires internationales pouvaient ainsi être traitées et réglées et les banques centrales des autres pays pouvaient se constituer des réserves. L'utilisation du dollar comme monnaie de réserve et les sorties incessantes de capitaux ont créé des liquidités internationales en abondance qui ont permis le financement des échanges internationaux.

Une plus forte présence concurrentielle du Japon et de l'Allemagne de l'Ouest dans l'économie internationale contestant la suprématie américaine, l'échec des « droits de tirage spéciaux » sur le FMI, puis la dématérialisation du dollar en 1971, ont provoqué l'entropie dans l'espace économique du monde agrandi et structuré pendant plus de deux décennies par les États-Unis. L'expansion inflationniste du début des années 1970 a été suivie par une période stagflationniste de fort chômage due à l'augmentation du prix de l'énergie, mais aussi à l'essoufflement de la demande standardisée dans les pays riches, tandis que les pays pauvres sombraient dans le déficit structurel (du fait du renchérissement de leurs importations) et l'endettement cumulatif par un recours croissant au crédit commercial obtenu sur le marché des eurodollars.

Si l'on définit la mondialisation comme étant le fait que les besoins et les aspirations des entreprises, en termes de marchés et de profit, ne peuvent être satisfaits et accomplis que dans un contexte de rapports marchands englobant le monde entier, le propos de J. Robinson nous conduit à défendre l'idée selon laquelle la mondialisation telle que nous la vivons aujourd'hui n'est autre que la métamorphose relative du « nouveau mercantilisme ». Les politiques

déflationnistes « sadiques » (selon Keynes) ont été combinées avec des politiques de réduction des droits de douane, de relâchement du contrôle des changes et de l'augmentation des échanges avec l'étranger. Dans ce contexte international de forte concurrence capitaliste, si une crise majeure a pu être évitée, la mondialisation semble rimer avec l'institutionnalisation des inégalités entre pays et entre individus au plus grand bénéfice des multinationales lesquelles « sont contraintes de faire du profit sans prendre en compte d'autres intérêts que les leurs » (1979, p.143). Ces multinationales sont ainsi devenues le bras armé des grands pays dans la bataille qu'ils se livrent pour s'approprier non seulement les plus grandes parts des marchés, mais aussi la plus grande part des ressources de production alimentant leurs industries.

Les politiques publiques de libéralisation et de rationalisation des marchés de capitaux, de biens et de services, ont en effet soutenu les grandes entreprises leur permettant de mettre en œuvre des stratégies financières, productives et commerciales mondiales. Depuis, ces entreprises ont la possibilité de gérer leurs actifs financiers, industriels, technologiques et, souvent, humains au niveau mondial sachant s'adapter aux règles économiques et politiques nationales qui, de leur côté, ont tendance à se simplifier et à s'adapter aux attentes des investisseurs internationaux. La mondialisation et la stratégie mondiale de l'entreprise n'ont pas d'autre sens que celui que lui confèrent les possibilités de lever les obstacles à la réalisation de profits. D'où l'importance du cadre légal de promotion et de protection de la « liberté d'entreprendre » au niveau mondial. Par cadre légal mondial d'accumulation nous entendons l'ensemble cohérent des règles coercitives, des formes, des modalités, les moyens de concurrence et de coopération entre les acteurs économiques dont le but est d'organiser les activités économiques publiques et privées au niveau mondial sans discrimination apparente et sans traitement préférentiel.

Ces règles peuvent être nouvelles (p. ex. le respect par tous les pays de la libre circulation des capitaux ou de la protection de la propriété du capital) ou anciennes mais qui, dans un contexte d'accords multilatéraux, s'imposent sans discrimination à tous les signataires (p. ex. le respect de la clause de la nation la plus favorisée pour les investisseurs étrangers quelle que soit leur origine). Dans ce contexte d'établissement des règles supranationales, il est clair que tous les pays doivent réviser leurs réglementations pour rendre compatibles leurs systèmes juridiques avec le droit international qui s'impose. Le cadre légal libéral d'accumulation est un cadre de présentation de la façon par laquelle le « libéralisme économique » devenant réel rend service au nouveau mercantilisme des économies les plus puissantes.

### **3. LA RAISON NÉO-MERCANTILISTE**

« Après 1945, les États-Unis étaient devenus, et de très loin, le concurrent le plus fort et usèrent de leur influence pour promouvoir des accords douaniers : GATT, FMI, etc. Mais ils ne font aucune objection aux barrières douanières lorsque leurs propres industries sont fortement concurrencées par le Japon » (déc.1977, p.56). En prolongement de cette vision des choses, nous ne pouvons croire à ce que les « gnomes » des Ministères nationaux d'économie et des organismes commerciaux et financiers internationaux (sans oublier les experts médiatiques) veulent nous inculquer : les marchés mondiaux décident, jugent, sanctionnent. Nous dirons avec la permission de J. Robinson que l'instauration par l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et le Fonds monétaire international (FMI) d'un ensemble de règles garantissant l'activité internationale des firmes, des banques et autres institutions financières et commerciales serait à l'origine de la formation d'un cadre légal transnational

d'accumulation et de profit. Mais ce cadre légal indispensable à l'organisation du monde est le produit des tensions et des compromis politiques entre États influents, dans leurs propres rapports et en relation avec les pays moins riches et pauvres. Le but recherché est de créer tant bien que mal les conditions nécessaires (évaluées en termes de rentabilité des investissements) d'utilisation des capitaux en surplus accumulés depuis plus de trente ans dans les économies nord-américaines, européennes et est-asiatiques.

L'application de ce cadre légal, libéral, transnational d'accumulation illustre l'objectif prioritaire d'un grand pays mercantiliste à travers les organismes internationaux : préserver le pouvoir économique de ses grandes firmes industrielles et financières pour assurer en contrepartie leur propre légitimité en tant que puissance mondiale. En 1979, Joan Robinson écrivait qu'une « multinationale a son siège dans l'un des pays fortement développés (...), et attend, de son gouvernement, une protection sous une forme ou sous une autre, alors qu'elle ne fait pas, à proprement parler, partie d'une économie nationale » (1979, p.8).

L'économie nationale (lorsqu'il s'agit d'une économie puissante) doit ainsi se prolonger, d'une façon ou d'une autre, sur le plan mondial : elle doit s'approprier par « le beurre et les canons » de nouveaux espaces de réglementation au profit de ses multinationales : « les puissances occidentales, les États-Unis en particulier, exercent une influence considérable sur la politique des gouvernements du Tiers monde, directement et par l'intermédiaire d'institutions internationales comme la Banque mondiale et le Fonds monétaire international dans lesquelles ils sont majoritaires, ainsi que par le biais d'innombrables ramifications de la finance internationale » (1979, p.8).

Aujourd'hui, plus que jamais, le résultat financier des grandes firmes internationalisées prime sur l'action keynésienne et nationale des États. L'intégration économique, surtout entre pays industrialisés par les mécanismes identifiés ci-dessus, a permis aux grandes entreprises d'accéder à une demande solvable privée et publique prompte à la diversification et au renouvellement, à une épargne abondante et à des ressources scientifiques et techniques d'exception. Les pays du Tiers monde (mais aussi les régions industriellement sinistrées dans les pays du Nord) se présentent de leur côté comme des sortes de réservoirs de ressources (travail salarié standardisé, matières premières, etc.) et d'amortisseurs de crise (réduction des coûts, titrisation des actifs industriels locaux). Selon l'ONU et la Banque Mondiale, la tranche des 20% pays les plus riches de la planète concentrait au début du XXIème siècle 88% de la richesse mondiale, les 20% les plus pauvres, seulement 1%. 1,5 milliard d'individus dans le monde vivent avec moins d'un dollar par jour. Comme J. Robinson l'avait prédit, l'inégalité dans le développement des pays a ainsi été parfaitement accomplie et institutionnalisée.

La caractéristique principale du nouveau mercantilisme actuel (et cause aussi de sa crise) est le traitement par la finance des relations économiques internationales... « (...) la confusion entre la richesse financière et les équipements productifs n'a jamais été tirée au clair ». Et plus loin, « la forme prise par l'accumulation dépend de l'identité de ceux qui contrôlent les capitaux destinés à la financer » (1979, pp.16-17). La déréglementation financière, combinée à la réduction des barrières douanières, sortie des politiques extérieures et intérieures des grands pays et propagée de par le monde à travers les directives du FMI, permet les flux et reflux incessants des capitaux, fragilisant tout processus d'investissement et de croissance. Dans ce contexte, les stratégies mondiales de production et de commercialisation sont indissociables des fluctuations des marchés de capitaux. L'incertitude et la panique qui saisissent fréquemment les milieux financiers provoquent des crises qui se répercutent immédiatement dans la sphère de la production et de l'emploi. Les produits financiers dérivés

(*futurs, swaps, options,...*) qui devaient en théorie protéger le spéculateur contre les risques des fluctuations brutales des taux d'intérêt et de change, sont eux-mêmes devenus objets de spéculation. La finance est devenue ainsi dangereuse pour tout l'édifice de l'accumulation parce qu'elle est difficilement maîtrisable, et surtout, parce qu'elle ne doit pas être retenue : le spectre de la grande déflation plane sur les économies ; l'économie des acheteurs étant à bout de souffle, elle doit se renouveler, même en portant atteinte à ses propres fondations (celles formées par une conséquente demande solvable).

Partant du principe, bien mis en évidence par J. Robinson, que la nature de l'accumulation capitaliste veut que la satisfaction des désirs futiles d'un petit nombre l'emporte sur la satisfaction des besoins urgents de la masse (1977, p.58), les diktats de la finance accroissent les risques encourus par les entreprises sur des marchés en expansion très faible. L'immobilisation du capital est très coûteuse pour deux raisons : le besoin croissant en innovations, en vue de renouveler l'offre pour une solvabilité bien limitée des marchés mondiaux augmente le coût des investissements ; les fluctuations boursières et monétaires rendent imprévisible le résultat des activités de production et de mise sur le marché par les entreprises de biens et services nécessairement nouveaux et diversifiés. La réponse à cette situation est la concentration mondiale de la propriété du capital (fusions, acquisitions, participations croisées). Pour se protéger et accroître leur pouvoir sur les marchés, les grandes entreprises poursuivent des stratégies de diversification de leurs portefeuilles d'actifs et s'accordent, tant qu'elles le peuvent, pour mutualiser les risques d'investissement dans la recherche et le développement technologique, la production et, même, la conquête des parts de marché plus importantes.

La raison néo-mercantiliste est mue par le choix de défendre l'accumulation dans des économies ouvertes (et il ne pourra s'agir alors que d'appliquer des politiques d'offre : de réduction des coûts et de privatisation des processus d'appropriation des ressources productives). Mais raisonnablement, ce choix bénéficie en premier lieu aux grandes entreprises dont le champ d'activités englobe le monde entier. Il devient ainsi normal que l'intervention des États des pays industriels déborde des frontières nationales pour imposer un ou des droit(s) aux autres économies (surtout les plus faibles). Au nom du libre-échange, les puissances néo-mercantilistes se protègent et cherchent à imposer leurs droits au reste du monde, tandis que les économies pauvres en épargne et en travail qualifié se laissent entraîner dans la pauvreté et la déstructuration. L'intégration des pays pauvres dans le régime néo-mercantiliste est assurée par la mise en compatibilité des régimes politiques nationaux avec les impératifs économiques des États industriels. Le cadre légal, libéral, mondial d'accumulation a émergé et s'est établi à partir de ces considérations : libéral pour les autres, mondial pour les grandes firmes, les marchés en expansion et la finance, légal et protecteur pour les puissants États néo-mercantilistes.

Derrière ce discours libre-échangiste et derrière les réglementations internationales, les puissances néo-mercantilistes organisent de façon unilatérale ou bilatérale l'espace économique mondial au sein duquel elles livrent bataille. La dialectique de la concurrence - coopération ne s'applique pas seulement aux multinationales ; elle est avant tout le fruit de la volonté politique qui exprime le besoin économique des grandes économies nationales. « Un grand pays avec un vaste marché interne dans l'orbite de son contrôle politique présente des avantages économiques que n'a pas un petit pays. Ce dernier doit optimiser entre les perspectives de gains liés à la spécialisation et la sécurité de la production nationale, alors que le grand pays peut bénéficier des deux » (J. Robinson, 1965, p.228). 35 ans plus tard, J. Stiglitz (2002, p.308) revient sur cet inégale puissance : « Les pays du monde en

développement ne cessent de demander pourquoi les Etats-Unis, lorsqu'ils sont confrontés à une crise économique, se prononcent pour des politiques budgétaire et monétaire expansionnistes, alors que quand ils se trouvent, eux, dans la même situation, on exige qu'ils fassent exactement le contraire ».

#### **4. LES GERMES DE LA CRISE DU NOUVEAU MERCANTILISME**

La crise de 2008 peut être analysée comme la crise centrale et suprême du nouveau mercantilisme. Celui-ci a atteint ses limites externe et interne. La limite externe de l'expansion du capitalisme est atteinte avec la formation d'un système capitalisme mondial qui englobe toutes les économies nationales et dont les normes bénéficient d'un droit d'ingérence. Pendant une période d'une quinzaine d'années (de 1990 à 2005), le démantèlement des économies administrées de l'est de l'Europe a permis d'étendre un peu plus la frontière externe du capitalisme. Mais l'économie d'acheteurs et la norme monopoliste ont eu vite raison des bénéfices tirés de l'ouverture des nouveaux marchés (d'autant que les structures, les catégories et les fonctions de marché ont été rapidement établies dans ces économies).

Le monopole est de son côté la limite interne de l'expansion de la propriété du capital. Par acquisitions, fusions et participations croisées, la formation du monopole comme norme d'entreprise signifie aussi la prépondérance du développement intensif du capitalisme sur son extension. L'unité structurante fondamentale et, en même temps au stade actuel de la mondialisation, la frontière interne du capital est la firme mondiale. Celle-ci est une grande entreprise (le plus souvent multinationale, multiproduits, multiactivités et multifonctions) qui constitue un nœud de déploiement des processus de production. Après avoir concentré ses moyens de production, défini et parcellisé les tâches de production et constitué des collectifs de travail directement contrôlables, elle se transforme aujourd'hui en un centre d'organisation et de gestion déconcentrées de ses ressources de production. Dans la mondialisation la grande firme nationale est ainsi mondiale.

Une firme « mondiale » est une entreprise dont l'organisation est intégrée par des multiples flux informationnels et financiers et dont les structures sont largement déconcentrées : firme réseau à multiples filiales, multiples partenariats de sous et de co-traitance constituée en holding. Elle fonctionne en réseau au niveau mondial ; sa stratégie est une stratégie techno-financière globale ; sa stratégie techno-financière est couplée avec une stratégie de rationalisation de la production ; elle est dotée d'une forte capacité à innover et à modifier constamment ses structures et son organisation ; elle tire profit des avantages comparés et spécifiques de différents lieux d'implantation ; elle intègre en une « chaîne de valeur » (R&D, logistique, ingénierie d'innovation et financière, fabrication, assemblage, commercialisation, services divers) toutes les activités parcellaires qu'elle réalise à travers le monde. Les possibilités de gestion déconcentrée que la firme dispose (par la finance et les technologies de l'information) ajoutées aux avantages offerts par les Etats conditionnent la localisation des activités. La nature de la production finale et des procédés de fabrication de la firme donnent lieu à deux types de stratégies mondiales combinées : celle à dominante technologique et financière (hautes technologies intensifs en R&D, orientée vers l'innovation permanente) ;

celle de rationalisation (production en grandes séries et relativement standardisée, placements financiers ; orienté vers la gestion et la réduction des coûts).

La production capitaliste s'organise en ce moment comme si le pouvoir sur le marché d'une entreprise (et la coordination des fonctions et des activités qu'elle peut y imposer) est un facteur de puissance économique (et de centralisation de la propriété du capital) plus important que le pouvoir que peut lui conférer son propre patrimoine (scientifique, technique, industriel et financier). Mais c'est oublier que le pouvoir sur le marché de cette entreprise résulte de sa capacité financière (propriété d'actifs financiers et mobilisation de capitaux) et de son potentiel informationnel. Par « potentiel informationnel » nous entendons l'ensemble des informations scientifiques, techniques, industrielles, financières, commerciales, politiques, sociologiques, etc., auxquelles une entreprise peut avoir accès et/ou peut émettre sur le marché. L'information et la finance associées servent à constituer et à gérer les collectifs de travail géographiquement dispersés et physiquement éloignés (investissements dans les relations de coopération interindustrielle, dans la protection du patrimoine technologique, dans l'appropriation des connaissances scientifiques et la conception de marchandises nouvelles, dans la coordination, par les technologies de l'information et de la communication, des différentes activités, etc.).

L'élévation du niveau de centralisation du capital résulte de la réduction des obstacles aux échanges (intra- et inter-nationaux) et à l'accès aux sources d'épargne (banques, bourses, subventions). Dans ce nouveau contexte, les premières bénéficiaires sont les firmes de grande taille qui de ce fait deviennent mondiales. Par accords de coopération de type cartel, par rachat ou par fusion, ces firmes cherchent à accroître leur pouvoir sur les marchés internationaux. Leurs stratégies de croissance modifient actuellement les secteurs des services, de la finance et de la technologie. Des réseaux se forment comme substituts aux simples transactions commerciales entre entreprises indépendantes. Ces réseaux se constituent en tant que remparts contre la fluidité des marchés et des risques que celle-ci engendre et permet aux plus puissantes d'augmenter leur taille en rachetant des concurrents ou des entreprises innovantes de plus petite taille. Cette stratégie de dimension s'accompagne d'une stratégie axée sur le renforcement conjoint du potentiel d'innovation et des capacités financières de la firme. Le bénéfice financier vient combler le manque à gagner sur les activités de production et de commerce. Les grandes firmes appliquent des stratégies de formation et de diversification de leurs portefeuilles financiers. Elles tirent profit de la marchandisation à court terme de la finance mondiale pour ne pas se trouver à cours de liquidités. Les longues immobilisations de capitaux coûtent en effet cher et comportent de risques en cas de faillite des projets.

Une stratégie de profit mondiale est caractérisée par a) l'expansion transfrontalière des activités de l'entreprise et la centralisation consécutive de ses fonctions fondamentales en matière d'organisation et de gestion des investissements, des ventes et des finances ; b) une croissance fondée sur l'intégration et l'augmentation du patrimoine de l'entreprise obtenues par des nombreuses opérations d'acquisition, de rachat et d'alliances mettant en jeu d'autres entreprises et des institutions ; c) l'intégration et l'unification des activités industrielles et commerciales de la grande entreprise sous le commandement de la rentabilité financière.

Du point de vue de la composante technologique des forces de production, le capitalisme de la grande industrie et de la grande propriété financière évolue au rythme de la multiplication des barrières à l'accumulation intensive qu'il doit dépasser : dans un premier temps, le développement intensif du capitalisme était fondé sur la valorisation des acquis des avancées

techno-scientifiques (taylorisme, début de l'automatisation des lignes de production, grands complexes énergétiques et industriels, etc.). Durant cette phase d'intensification, l'exportation de capitaux supplante progressivement celle de biens et services. Le nouveau système de rapports internationaux de production se met en place appuyé sur la formation et l'expansion du capital financier et encastré dans la sphère de circulation. La spécialisation inter et intra branches des économies nationales affine la « division international du travail ». Les crises économiques et les guerres mondiales assoient le pouvoir de l'Etat sur les relations économiques internationales favorisant la mise en œuvre des politiques « néo mercantilistes » de promotion et d'assistance du capital centralisé.

Durant la deuxième phase de l'intensification de l'expansion du capitalisme (depuis les années 1980), nous pouvons observer la constitution de systèmes globaux et particuliers fondés sur les technologies de l'information et de la communication (automatisation de la production et de la circulation). Les firmes multinationales originaires des pays qui contrôlent et gèrent ces avancées techno-scientifiques, renforcent leur pouvoir sur les marchés mondiaux. Leur mise en réseau se développe initialement dans le domaine de la finance et du crédit, puis dans les domaines du commerce et de la production. Le capital financier se hisse alors comme forme structurante de la centralisation du capital : en 2007, la valeur des actifs financiers était 11 fois supérieure du PIB mondial ; 6 banques contrôlaient 90% des opérations financières internationales. La crise de 2008 a montré l'ampleur de la spéculation ; elle a aussi montré que cette dernière n'a pas été provoquée par des comportements déviants ou par des mauvais choix en matière de politique économique, mais qu'elle est un facteur endogène du fonctionnement actuel du capitalisme, l'expansion duquel se heurte à des barrières externes (y compris à la barrière écologique) et à des barrières internes.

## **5. LA CRISE DU NOUVEAU MERCANTILISME FONDE SUR LA FINANCE ET APRES ?**

La crise de 2008 est une crise structurelle. Aucune autre crise du capitalisme n'a été aussi profonde et générale. Jusqu'à présent le capitalisme avait la possibilité d'utiliser quatre moyens (individuellement ou par combinaison) pour surmonter ses crises : a) Transfert de la production (spatial fix) vers les pays ou les régions où les coûts de production sont moindres ; b) Innovation technologique (technological fix) ; c) Changement de la production pour développer les marchés où le taux de profit est jugé satisfaisant (product fix) ; d) Fuite vers la sphère financière (financial fix) par liquidation d'unités de production et réorientation vers les placements à court terme. Durant les presque trente dernières années le capital a massivement suivi la dernière voie se soustrayant progressivement des sphères de la production et de la circulation. Les limites du capitalisme ont été momentanément dépassées par l'endettement des pays et des ménages...

Le capital financier a non seulement la capacité de passer outre la loi « même profit pour le même capital engagé », mais en plus il instaure la loi de l'inégalité de sa rémunération du fait de son polymorphisme : portefeuilles de titres et produits financiers divers et variés. De cette façon les mêmes masses de capitaux financiers peuvent être rémunérés différemment et mieux que les capitaux investis dans la production. La rente devient ainsi plus intéressante que le profit ; la finance se présentant comme une issue de secours pour les capitaux (sur)accumulés depuis 40 ans de pratiques néo-mercantilistes. Mais ce faisant, aussi bien en période d'euphorie qu'en période d'essoufflement elle appauvrit la « sphère réelle » drainant les capitaux excédentaires ou l'épargne rare. Dans son dernier « Rapport sur la stabilité

financière mondiale », le FMI estime à plus de 4000 milliards de dollars le coût de la crise financière de 2008. Ce coût est celui qu'ont dû et vont devoir supporter l'ensemble des institutions financières en raison notamment de la baisse de la valeur des actifs qui garantissaient leurs crédits, comme l'immobilier.

Selon la terminologie des économistes, les relations économiques se « matérialisent » dans l'« économie virtuelle » (dérivés), l'« économie financière » (titres) et l'« économie réelle » (production). Les relations entre les « trois économies » sont contradictoires : l'une permet l'autre d'exister et l'une se substitue à l'autre. Comme l'espace et le temps du « nouveau mercantilisme » n'ont cessé de se réduire, l'économie virtuelle (marchés à terme, contrats dérivés, titrisation) s'est détachée de l'économie réelle et a, même, phagocyté l'économie financière. En période de doute, de perte de confiance et de fortes fluctuations boursières, l'économie virtuelle entre en crise entraînant dans sa chute (et de façon accélérée) la finance, le commerce et la production. Ce qui s'est passé en 2008. Quelques mois ont suffi pour que les institutions financières se déclarent insolubles. Mais la crise ne se traduit pas uniquement par des faillites et de la récession du système boursier et bancaire, elle se propage dans la sphère réelle avec pour conséquence de fermetures d'unités de production, de rationalisation et de licenciements. Elle affecte les budgets publics et accroît le problème de la dette dans tous les pays et en particulier les plus faibles et en leur intérieur les couches les plus fragiles de la population.

Les conséquences de la dérégulation systématique sont très révélatrices des contraintes et des paradoxes de la nouvelle donne mondiale et de l'incapacité du cadre légal mondial d'accumulation à les gérer efficacement et globalement. Mais a-t-il vraiment son but ? Selon Stiglitz (2008), que l'échec économique, social et politique du néolibéralisme qui a inspiré les actions des institutions multilatérales tient au fait que « le fondamentalisme néolibéral de marché a toujours été une doctrine politique qui a servi certains intérêts. Il n'a jamais été soutenu par une théorie économique. Nous pouvons dire aujourd'hui qu'il ne le sera pas non plus par l'expérience historique ».

Aujourd'hui, les gouvernements des grands pays, les banques centrales et les institutions internationales interprètent la crise comme si ce n'était qu'un problème conjoncturel qui pourrait être résolu par l'injection de liquidités dans le circuit et en « nationalisant » des pertes bancaires afin de freiner la dévalorisation boursière, de redonner confiance aux investisseurs en espérant à terme à la reprise des transactions sur un marché stabilisé. Mais, derrière cette analyse se cache une forte concurrence entre puissances néo-mercantilistes et surtout un grand effort pour sauvegarder ce statut. Les premières réactions structurelles à la crise de la finance montrent, en effet, un certain retour du protectionnisme.

Le protectionnisme consiste à favoriser les producteurs opérant sur le territoire national par rapport aux autres, soit en limitant l'entrée de produits étrangers sur le territoire national par des quotas ou des normes (de santé, de travail, d'environnement, etc.) difficiles à atteindre, soit en améliorant artificiellement la compétitivité des produits locaux par des droits de douane sur les biens importés ou des subventions accordées aux producteurs locaux. Selon la Banque mondiale, 2008 a été une année de remontée du protectionnisme. Elle dénombre 47 nouvelles mesures protectionnistes au cours des derniers mois, ainsi qu'une remontée des mesures antidumping visant à empêcher l'entrée de produits étrangers à des prix « trop » bas. Les plans de relance de l'activité (p. ex. en faveur de l'industrie automobile 48 milliards de dollars en 2009) élaborés à partir de 2009 dans les grands pays industriels récemment alimentent les tendances protectionnistes. Comme l'a bien montré J. Robinson, dans ce cas



aussi ces pays cherchent d'empêcher des destructions massives d'emplois en exportant leur chômage. Le contribuable est appelé donc à devenir un rempart contre la concurrence en provenance essentiellement des pays en développement.

Aujourd'hui même les deux acteurs les plus d'apparence convaincus des bienfaits du libre-échange, l'Union européenne et les Etats-Unis, recourent systématiquement au protectionnisme pour protéger et augmenter la capacité exportatrice de leurs entreprises. C'est le cas de l'agriculture industrielle que ces deux acteurs soutiennent à hauteur de 1 milliard de dollars par jour, avec pour conséquence l'aggravation du problème nutritionnel de par le monde dû au faible pouvoir d'achat des populations (surtout agraires) du pays les moins riches. L'Union européenne et les Etats-Unis demandent que leurs produits manufacturés et leurs produits agricoles, ainsi que leurs entreprises de services pénètrent librement les marchés du reste du monde. Mais, dans le même temps, ils sont à la pointe pour renforcer toujours davantage la législation internationale sur les droits de propriété intellectuelle, c'est-à-dire pour renforcer la protection des brevets détenus à plus de 90% par des firmes occidentales. Cette appropriation des savoirs crée une hiérarchie durable entre l'Occident et le reste du monde, mais aussi à l'intérieur des pays les plus riches.

Nous pouvons aussi s'attendre à une plus grande intégration régionale des économies autour d'une économie puissante. La « régionalisation » pourrait donner un nouvel aspect au néo-mercantilisme : les zones internationales de fusion seront renforcées pour accroître directement la taille des marchés nationaux et atténuer la contrainte interne des capitalismes nationaux. La régionalisation fournit, en effet, aux grandes puissances néo-mercantilistes des plus vastes espaces commerciaux et monétaires d'appui et de sécurité pour leurs principales entreprises (d'où leurs différends lorsqu'il s'agit de traités internationaux). Une autre fonction de ces zones est de faciliter l'expansion commerciale et politique des « économies mères » qui les composent. Mais, ne s'agirait pas de créer une nouvelle architecture mondiale sans devise hégémonique, sans « locomotive », avec le risque de se renfermer dans l'espace national ou régional et multiplier ainsi les prétextes de conflit ?

## CONCLUSION

Les économistes doivent une grande reconnaissance à l'analyse du nouveau mercantilisme entreprise par J. Robinson et qui se situe dans la lignée des travaux sur l'impérialisme. Le pessimisme (ou le réalisme) de l'auteur a été maintes fois vérifié, et l'avenir reste incertain ! « Le libre-échange pour les *autres* favorise les intérêts du concurrent le plus fort sur les marchés mondiaux, et un concurrent suffisamment fort n'a que faire de barrières douanières » (1977, p.56). Les puissances mercantiles européennes craignent l'économie américaine. Les Etats-Unis cherchent à garder le leadership en ayant l'un œil rivé sur la Chine (et le Japon et la Corée) et l'autre sur l'Union européenne. La crainte est que les conflits d'intérêt qui opposent les économies mercantiles les unes aux autres est qu'ils reprennent de plus bel : « chaque nation veut avoir un excédent ».

Dans la période actuelle d'entropie économique, la compétition politique qui s'engage aujourd'hui entre les grands pays (ou régions) et entre ces pays et les pays en développement découle de la compression de la demande mondiale artificiellement soutenue jusqu'alors par la finance. La finance doit retrouver le chantier de croissance parce qu'elle est la seule solution pour reconstituer les patrimoines formés par la tendance à la centralisation du capital. Cet état des faits développe l'esprit inventif des États en matière de protectionnisme. En

économie ouverte, où la finance sanctionne la décision et l'acte de production, les États mercantilistes utilisent la réglementation pour justifier des effets d'expansion ou de repli relatif. Ces États abandonnent le pouvoir qu'ils veulent abandonner sur leurs territoires, ou au contraire (comme aujourd'hui le récupèrent), prolongent leur action organisatrice de l'espace du capital des grandes entreprises et des grandes fortunes nationales à travers les organismes, les traités et les conventions internationaux. C'est ainsi que nous pouvons tracer les pourtours du nouveau mercantilisme et bien cerner la mondialisation.

Comme J. Robinson l'avait pressenti, les politiques « sadiques » au niveau national et international ont renforcé les inégalités, multiplié les conflits militaires et cassé les solidarités sociales tissées par la révolution keynésienne. « Il est ironique de constater qu'après les grands progrès techniques apportés par la période de croissance, tout ce que l'on nous offre est un retour à un chômage massif et à la pauvreté au milieu de l'abondance (...) » (1977, p.253). A propos de ce type de politiques dans la mondialisation, J. K. Galbraith (1997) ajoute deux décennies plus tard : le FMI doit être plus déterminé dans son « action hygiénique » à l'égard « des banquiers et des hommes d'affaires incompetents » et plus bienveillant à l'égard « des peuples innocents qui souffrent et dont la demande globale est nécessaire à l'économie ».

Nous finirons par l'essentiel du discours officiel soutenant le nouveau mercantilisme comme sortie de crise dans les grandes économies : « Face aux pratiques insensées de la finance, l'Etat doit surveiller et veiller au bon fonctionnement des marchés. Mais, il ne s'agit pas d'un retour à l'interventionnisme public. Il faudra redéfinir les instruments et les modes d'action de l'Etat, en réponse aux nouvelles exigences de croissance et de compétitivité et en conformité avec les nouvelles données de l'économie mondiale. Les politiques économiques doivent se transformer progressivement, non pas dans un sens hostile à la mondialisation, mais dans le but de combattre les comportements déviants. L'Etat demeure le garant de l'intérêt national et l'acteur fondamental de l'économie. Mais, attention ! Il ne s'agit pas de revenir à un Etat hypertrophié et dispendieux, mais à un *Etat astucieux* ». Ce qui est loin de résoudre tous les problèmes provoqués par la crise financière. Ce discours montre, par contre, le souci des grands pays de recréer la trajectoire financière, comme seule et ultime possibilité de contourner les obstacles à l'accumulation internes et externes du capitalisme.

## REFERENCES

- GALBRAITH J. K. (1997), *Pour une société meilleure : Un programme pour l'humanité*, Seuil, Paris.
- HARROD R (1957), *International Economics*, Cambridge UP.
- KEYNES J. M. (2002), *La pauvreté dans l'abondance*, Gallimard, Paris.
- ROBINSON J. (1951), *Collected Economic Papers*, Basil Blackwell, Oxford.
- ROBINSON J. (1965), Le nouveau mercantilisme, in *Contributions à l'économie contemporaine*, Economica, Paris, 1984.
- ROBINSON J. (1972), *L'accumulation du capital*, Dunod, Paris, 1972.
- ROBINSON J. (1977), Qu'est devenue la politique de l'emploi ?, in *Contributions à l'économie contemporaine*, Economica, Paris, 1984.
- ROBINSON J. (1979) *Développement et sous-développement*, Economica, Paris.
- ROBINSON J. (déc1977), Quelles sont les questions ?, in *Contributions à l'économie contemporaine*, Economica, Paris, 1984.

STIGLITZ J. (2008), “The End of Neo-liberalism?”, *Project Syndicate*, <http://www.project-syndicate.org/commentary/stiglitz101>  
STIGLITZ J. (2002), *La grande désillusion*, Fayard, Paris.