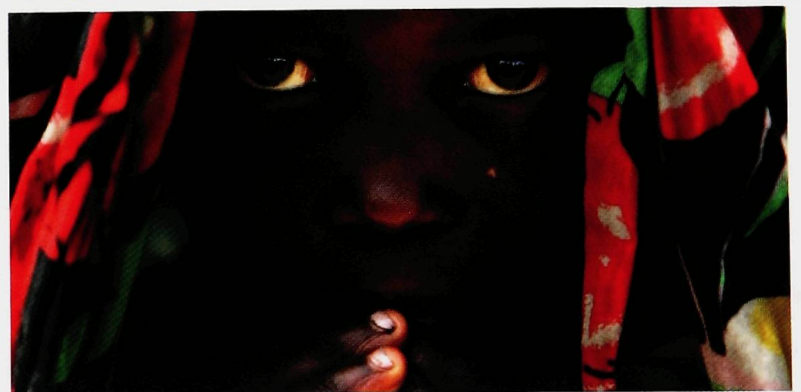


INTRODUCTION AUX RELATIONS INTERNATIONALES

Théories, pratiques et enjeux



Sous la direction de
Stéphane Paquin et Dany Deschênes



CHENELIÈRE
ÉDUCATION

INTRODUCTION AUX RELATIONS INTERNATIONALES

Théories, pratiques et enjeux

Sous la direction de
Stéphane Paquin et Dany Deschênes

CHENELIÈRE
ÉDUCATION

Introduction aux relations internationales

Théories, pratiques et enjeux

Sous la direction de Stéphane Paquin et Dany Deschênes

© 2009 Chenelière Éducation inc.

Édition : Luc Tousignant et France Vandal

Coordination : Frédérique Coulombe

Recherche iconographique : Anne Sol, Stephanie Colvey

Révision linguistique : Danièle Leclerc, Évelyne Miljours

Correction d'épreuves : Maryse Quesnel

Conception graphique : Vicky Daigle (Interscript)

Infographie : Vicky Daigle (Interscript)

Conception de la couverture : Josée Brunelle

Impression : Imprimeries Transcontinental

Dans cet ouvrage, le masculin est utilisé comme représentant des deux sexes, sans discrimination à l'égard des hommes et des femmes, et dans le seul but d'alléger le texte.

Des marques de commerce sont mentionnées ou illustrées dans cet ouvrage. L'Éditeur tient à préciser qu'il n'a reçu aucun revenu ni avantage conséquemment à la présence de ces marques. Celles-ci sont reproduites à la demande de l'auteur en vue d'appuyer le propos pédagogique ou scientifique de l'ouvrage.

Catalogage avant publication de Bibliothèque et Archives nationales du Québec et Bibliothèque et Archives Canada

Vedette principale au titre :

Introduction aux relations internationales : théories, pratiques et enjeux

Comprend des réf. bibliogr. et un index.

ISBN 978-2-7650-1854-4

1. Relations internationales. 2. Politique mondiale. 3. Régionalisme
(Politique internationale). I. Paquin, Stéphane, 1973- II. Deschênes,
Dany, 1969-

JZ1242.I57 2009

327

C2009-940645-4

CHENELIÈRE
ÉDUCATION

7001, boul. Saint-Laurent

Montréal (Québec) Canada H2S 3E3

Téléphone : 514 273-1066

Télécopieur : 450 461-3834 / 1 888 460-3834

info@cheneliere.ca

TOUS DROITS RÉSERVÉS.

Toute reproduction, en tout ou en partie, sous quelque
forme et par quelque procédé que ce soit, est interdite sans
l'autorisation écrite préalable de l'Éditeur.

ISBN 978-2-7650-1854-4

Dépôt légal : 2^e trimestre 2009

Bibliothèque et Archives nationales du Québec

Bibliothèque et Archives Canada

Imprimé au Canada

1 2 3 4 5 ITG 13 12 11 10 09

Nous reconnaissons l'aide financière du gouvernement du Canada par l'entremise du Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition (PADIÉ) pour nos activités d'édition.

Gouvernement du Québec – Programme de crédit d'impôt pour l'édition de livres – Gestion SODEC.

Membre du CERC



Membre de
l'Association nationale
des éditeurs de livres

ASSOCIATION
NATIONALE
DES ÉDITEURS
DE LIVRES

CHAPITRE 2

L'économie politique internationale et la mondialisation

STÉPHANE PAQUIN

Université de Sherbrooke

PLAN DE CHAPITRE

- Introduction
- La redéfinition de la puissance en politique internationale
- Qu'est-ce que la mondialisation ?
- Conclusion

SOMMAIRE

L'économie politique internationale (EPI) est née au début des années 1970, alors que des questions économiques font irruption dans les relations internationales, dominées depuis la fin du second conflit mondial par les enjeux de sécurité et la guerre froide. Depuis ce temps, l'EPI a beaucoup évolué et les problématiques récurrentes de la discipline portent sur la redéfinition de la puissance en politique internationale, sur la souveraineté des États et leur capacité d'intervention, sur la mondialisation et sur certaines de ses composantes essentielles comme les multinationales, le commerce international, les organisations internationales à vocation économique, l'intégration régionale, la finance internationale ou les relations Nord-Sud. D'autres enjeux sont également importants : on pense aux effets de la transformation de l'économie politique internationale sur les questions de guerre et de paix, sur la hausse des inégalités au sein des pays et entre eux, sur le localisme, sur la fragmentation politique, économique et culturelle des pays et des sociétés. Dans ce chapitre, deux enjeux sont abordés : la redéfinition de la puissance en politique internationale et la mondialisation.

L'économie politique internationale émerge au début des années 1970, presque simultanément en Grande-Bretagne et aux États-Unis. Si on devait fixer dans le temps la fondation de cette jeune sous-discipline des relations internationales, ce serait très précisément le 15 août 1971. C'est à cette date que le président américain, Richard Nixon, suspend le système monétaire mis en place lors des accords de Bretton Woods après la Seconde Guerre mondiale. Ce faisant, le chef de l'État américain venait de semer un doute : est-ce que la première puissance mondiale a amorcé son déclin à l'image de l'Empire britannique avant la Première Guerre mondiale ? Si oui, assisterons-nous à une répétition de l'histoire ? Est-ce que le déclin des États-Unis entraînera la planète vers un tourbillon d'instabilité marqué par des récessions en chaîne et des guerres mondiales ? Ou, au contraire, le système international a-t-il besoin, pour être stable, d'un « stabilisateur », c'est-à-dire d'une puissance hégémonique pour présider au bon fonctionnement du système ?

Les réponses à ces questions ne sont pas simples et l'EPI a depuis connu une croissance fulgurante. L'EPI est la discipline des relations internationales qui connaît depuis bientôt 40 ans le développement le plus spectaculaire. Dans sa définition la plus large, l'économie politique internationale transpose au niveau global la question fondatrice de la science politique contemporaine : « Qui gouverne ? » (Dahl, 1963). Elle cherche également à répondre à l'interrogation classique posée par Harold D. Laswell en 1936 : « Qui obtient quoi, quand et comment » dans l'économie politique internationale ? On doit la définition la plus célèbre de l'EPI à l'un de ses pères fondateurs, Robert Gilpin, pour qui elle représente « l'interaction réciproque et dynamique dans les relations internationales entre l'accumulation de la richesse et la poursuite de la puissance » (1975a, p. 43).

L'EPI porte ainsi sur la relation complexe qui existe entre la sphère économique et la politique sur le plan de la politique globale. Si cette relation n'est pas nouvelle, elle était généralement peu traitée dans les disciplines universitaires ; les politologues ne

faisaient que peu de cas des questions économiques en relations internationales et les économistes se désintéressaient des questions de relations de pouvoir. Comme le soulignait Susan Strange, les économistes préférèrent se concentrer tout particulièrement sur les questions d'efficacité, alors que les spécialistes des relations internationales leur préférèrent les questions de sécurité. Peu de chercheurs, avant la naissance de l'EPI, ont tenté de faire une incursion multidisciplinaire, sauf chez les auteurs d'inspiration marxiste.

L'économie politique internationale apporte plusieurs débats fondamentaux en relations internationales. Deux de ces débats seront abordés ici. Le premier porte sur la redéfinition de la puissance et le second sur la mondialisation.

La redéfinition de la puissance en politique internationale

Ce sont les théoriciens réalistes des relations internationales qui vont donner ses lettres de noblesse au concept de **puissance** (voir le chapitre 1). Pour eux, la réflexion autour de la puissance est toujours très fortement marquée par les questions de *high politics* ou de sécurité militaire. La conception qu'ont les théoriciens réalistes de la puissance s'apparente au concept de pouvoir de Max Weber en sociologie politique interne. Le pouvoir a été défini par Weber comme étant : « Toute chance de faire triompher, au sein d'une relation sociale, sa propre volonté, même contre des résistances. » Pour Weber, le pouvoir signifie avoir la capacité d'agir, d'empêcher ou de changer l'ordre des choses. L'utilisation de la puissance conduit ainsi à un résultat, mais implique aussi une volonté ou une intention, donc une stratégie d'acteur possédant une rationalité minimale. Pour Weber, la puissance est une notion relationnelle en ce sens qu'elle ne peut être exercée que dans le cadre d'une interaction spécifique. Selon cette conception relationnelle de la puissance, cette interaction s'exerce par des moyens divers qui vont des plus pacifiques aux plus violents : de la persuasion à l'incitation, à la coercition, aux sanctions et au recours à la force (Schelling, 1966). Les attributs de la puissance sont multiples, mais dans leurs écrits, les auteurs réalistes tendent à privilégier les ressources matérielles qui permettent plus facilement la comparaison et la hiérarchisation de la puissance dans le système international. Et c'est la force militaire que l'on dit être la source de puissance par excellence. Hans Morgenthau écrit : « Le fait que la puissance nationale dépende de la force militaire est si évident qu'il ne nécessite guère de démonstration » (cité dans Smouts *et al.*, 2003, p. 412).

La plus grande erreur de nombreux théoriciens réalistes des relations internationales est d'assumer que les attributs de la puissance sont fongibles. La monnaie, par exemple, est une ressource fongible puisqu'elle peut être échangée contre un produit ou un service. Certains auteurs commettent l'erreur de penser que la puissance est fongible comme l'argent, c'est-à-dire qu'ils traitent les attributs de la puissance comme s'ils avaient eux aussi cette caractéristique (Baldwin, 1971, p. 578-614). Or, cette affirmation est exagérée. Une armée plus puissante n'impose pas nécessairement sa volonté aux autres. Les troupes nazies qui ont conquis l'Europe de l'Ouest, par exemple, étaient moins nombreuses que leurs opposants. Elles ont tout de même gagné de nombreuses batailles. De plus, la nature de la puissance en relations internationales est bien plus complexe et souvent paradoxale. Par exemple, la nature de la puissance permet à l'État A d'influencer l'État B, mais permet également à l'État B d'influencer l'État A dans un autre domaine

Puissance

La puissance représente la capacité d'un acteur, que ce soit un État, une organisation internationale, une multinationale ou une ONG, d'influencer ou de contrôler les domaines centraux de la compétition internationale. La puissance n'est pas l'apanage des États, même si ces derniers sont des acteurs centraux dans la politique internationale.

de l'action internationale. Une armée puissante peut constituer un moyen efficace pour limiter les ambitions expansionnistes d'un pays voisin, mais largement moins efficace pour convaincre cet État d'abandonner ses politiques protectionnistes, ou encore pour persuader un autre État de voter en sa faveur lors d'un vote à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ou à l'Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture (UNESCO). Malgré leur surplus de puissance, les États-Unis n'ont pas su empêcher l'adoption de la Convention sur la promotion et la protection de la diversité des expressions culturelles de l'UNESCO, nonobstant leur volonté clairement affichée de s'y opposer. La Chine a bien sûr réussi à transformer son expansion économique en pouvoir politique, mais cela ne lui a pas permis de museler les organisations non gouvernementales (ONG) qui dénonçaient les violations des droits de la personne au Tibet lors de la présentation des Jeux olympiques en 2008. Autrement dit, il y a une disjonction entre les attributs, ou la puissance, d'un État et les résultats. Conséquemment, une autre erreur classique de nombreux analystes est d'établir la puissance ou l'impuissance d'un État à partir d'un résultat. La puissance est de nature plus complexe et ne peut s'évaluer que sur la base de multiples relations.

Pour les spécialistes de l'économie politique internationale, la conception de la puissance en relations internationales est également trop liée à la problématique de la guerre et de la paix. Si la compétition militaro-stratégique est un jeu à somme nulle, la compétition économique n'en est pas un. L'importance des questions économiques est si grande que l'on passe d'une situation internationale de jeu à somme nulle à une situation où tous les acteurs peuvent potentiellement faire des gains, car la croissance économique peut être profitable à l'ensemble des joueurs.



**Les 500 premières
firmes multinationales**, p. 389

Multinationales

Le concept de multinationale ou d'entreprise transnationale porte à confusion. Il regroupe un ensemble très divers d'entreprises. Il recouvre les entreprises de petite taille qui ont une filiale à l'étranger jusqu'aux multinationales globales qui n'ont que peu d'attaches nationales comme Nestlé, Microsoft ou Thompson Media. Les multinationales ou les firmes transnationales ne sont pas un phénomène nouveau, leur nombre est cependant en augmentation rapide depuis 40 ans.

De plus, pour les réalistes classiques, la puissance est l'apanage des États. Si cette affirmation pouvait être acceptable jadis, elle est aujourd'hui plus difficile à soutenir. Les spécialistes de l'économie politique internationale la refusent carrément. Dans le monde actuel, il y a des États sans véritable puissance et des acteurs non étatiques qui, selon les enjeux, sont porteurs de puissance. Il est important de préciser que tous les États ne sont pas porteurs de la même puissance. En réifiant l'État de façon excessive, on met ainsi sur un pied d'égalité l'État américain, l'État chinois, l'État français et l'État de la république du Nauru qui, rappelons-le, ne possède pas de monnaie nationale et a une population de 10 000 habitants (c'est-à-dire moins que le nombre de personnes qui vont travailler chaque jour dans la tour Sears de Chicago). On peut probablement affirmer que plus de la moitié des États de la planète n'ont pratiquement pas de puissance, qu'il s'agisse des quasi-États ou des États effondrés. Est-ce qu'un pays qui n'a pas les ressources financières pour déléguer des représentants à l'Organisation des Nations Unies (ONU) peut être considéré comme une puissance? Dans de nombreux pays, ce sont les organisations mafieuses, les narcotrafiquants ou les **multinationales** qui détiennent le plus de pouvoir. Au sein de plusieurs États effondrés, ce sont même parfois des organisations privées qui assurent certaines fonctions régaliennes de l'État. On pense, par exemple, aux armées privées et disponibles pour la location telle la défunte compagnie sud-africaine Executive Outcome, ou à la privatisation des services de douanes au Mozambique, ou encore à la compagnie Chevron qui s'est pratiquement érigée en quasi-république au Niger.

Les spécialistes de l'économie politique internationale croient que la mondialisation et les transformations de l'économie politique internationale ont ouvert la voie à de nombreux acteurs comme les multinationales, les institutions financières, les organisations

internationales gouvernementales ou les organisations non gouvernementales. Si moins de 200 pays souverains composent le système international, on compte approximativement 77 000 multinationales provenant de plus de 47 pays et contrôlant 770 000 filiales dans 175 pays. En outre, on dénombre plus de 38 000 ONG qui opèrent sur la scène internationale, comme Freedom House, Médecins Sans Frontières, Greenpeace, Amnistie internationale et la Croix Rouge. Il existe également 300 organisations internationales gouvernementales, comme l'ONU, l'Organisation du Traité de l'Atlantique Nord (OTAN), l'Union européenne (UE), l'Organisation mondiale du commerce (OMC), le Fonds monétaire international (FMI) ou l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), sans parler des nombreux réseaux sociaux de toutes sortes.

La mondialisation a brisé le lien entre puissance et territoire. Depuis les années 1960-1970, les acteurs non étatiques ont contribué à transformer la scène internationale, que l'on disait jusqu'alors dominée par les États. Comme le soutiennent Robert Keohane et Joseph Nye, dans un monde d'interdépendances complexes composé d'une multitude d'enjeux, la puissance est diffuse. Ainsi, la puissance des acteurs varie selon les enjeux. Dans le secteur pétrolier, l'Arabie Saoudite est puissante et dans le secteur financier, les places financières de New York et de Londres sont des joueurs importants, alors que dans les négociations commerciales internationales, l'Union européenne est incontournable. Les petits pays qui utilisent des normes légales à l'ONU pour influencer sur le processus ne sont pas complètement impuissants. Et puisque l'OMC fonctionne par consensus, ils sont, dans cette enceinte, des acteurs incontournables. Les organisations internationales, pour leur part, peuvent mobiliser de nombreux experts afin d'influencer le comportement des États ou des ONG ; elles peuvent mettre à l'ordre du jour de nombreux enjeux.

Le pouvoir des acteurs privés est également sous-estimé et sous-étudié. De nombreuses multinationales utiliseront leurs ressources et leur pouvoir d'influence afin d'orienter les politiques commerciales des États. Comme l'a démontré Susan Sell dans son livre *Private Power Public Law* (2003), la puissance des acteurs économiques privés se mesure par leur capacité à faire inscrire dans le droit international commercial leurs préférences sur les questions de propriété intellectuelle. Les grandes entreprises ont joué un rôle important dans la définition des normes environnementales sur la scène internationale. Leur influence peut être négative comme lorsqu'il est question du Protocole de Kyoto pour des pétrolières américaines et canadiennes, mais également positive comme lorsque la compagnie Du Pont et la compagnie allemande Hoechst font pression pour l'adoption du Protocole de Montréal sur les chlorofluorocarbones (CFC) (Chavagneux *et al.*, 2007, p. 43). Les pressions de plus en plus fortes en faveur de la réduction des gaz à effet de serre de la part de grands groupes industriels aux États-Unis sont responsables d'un changement d'attitude des autorités politiques américaines, qui laisse penser que le Protocole de Kyoto survivra aux attaques des néoconservateurs. De plus, il ne fait aucun doute que des activistes transnationaux, par des campagnes de honte ou de boycott, ont forcé de nombreuses multinationales à adopter un comportement plus respectueux envers les droits de la personne. Les citoyens qui pratiquent des politiques d'investissement responsable aident eux aussi à corriger les pratiques abusives des multinationales (Badie, 1999). De plus, considérant le développement sans précédent des nouvelles technologies de l'information, tout acteur est un acteur international potentiel. Un spécialiste de l'informatique peut déjouer un système de sécurité nationale ou commettre un acte de cyberterrorisme dans le confort de son foyer !

En somme, pour les spécialistes de l'économie politique internationale, l'exercice de la puissance ne peut être pensé de la même façon que par les réalistes classiques. On ne peut plus affirmer que la puissance ne relève que de la volonté d'un État d'imposer ses choix à autrui grâce à sa supériorité militaire. Aujourd'hui, la puissance revêt une forme plus subtile qui procure à son détenteur, qui n'est pas nécessairement un État, la capacité de déterminer ou de contrôler les domaines centraux de la compétition internationale. Bertrand Badie et Marie-Claude Smouts définissent la puissance comme étant « la capacité de contrôler les règles du jeu dans un ou plusieurs domaines clés de la compétition internationale » (1999, p. 145). Dans un même ordre d'idée, Susan Strange définit ainsi la puissance : « La capacité d'une personne ou d'un groupe de personnes d'influencer les résultats de telle façon que leur préférence ait préséance sur les préférences des autres » (1996, p. 35). Il ne faut pas non plus sous-estimer la dimension psychologique de la puissance, qui est considérable, car elle est également inscrite dans les perceptions.

POINTS CLÉS

- Le concept de puissance est grandement identifié aux auteurs réalistes.
- Leur conception de la puissance est jugée, par les spécialistes de l'EPI, très stato-centrée et trop axée sur les enjeux militaires et stratégiques.
- Pour les spécialistes de l'EPI, de nombreux autres acteurs détiennent de la puissance : les multinationales, les acteurs financiers, les ONG et les organisations internationales.

La théorie de la stabilité hégémonique

En économie politique internationale, le débat le plus important relié à la question de la puissance est celui sur la **stabilité hégémonique** (Kindleberger, 1973, p. 305). Cette théorie, dont Charles Kindleberger est l'inventeur, se décline essentiellement en trois propositions. Premièrement, une puissance hégémonique, c'est-à-dire un pays clairement dominant sur le plan économique et militaire, est nécessaire pour permettre la création et le plein déploiement d'une économie mondiale libérale. La puissance hégémonique est nécessaire afin de créer des régimes internationaux efficaces et pour assumer la plus grande part du coût du bien public international, la stabilité des monnaies ou la sécurité de la navigation sur les océans, par exemple. Pour Charles Kindleberger, la crise de 1929 s'explique aisément par l'absence d'une puissance dominante. En l'absence d'une telle puissance, aucun pays n'avait la capacité de stabiliser l'ordre économique international. La seconde proposition découle de la première, à savoir que l'existence inévitable de resquilleurs ou de passagers clandestins entraîne une distribution inéquitable des coûts de maintien du système, ce qui, à terme, surcharge la puissance hégémonique. Finalement, le déclin de la puissance hégémonique laisse présager le déclin des régimes économiques internationaux.

Stabilité hégémonique

Selon cette théorie, une puissance hégémonique est nécessaire pour favoriser la libéralisation des échanges sur le plan mondial. Cette puissance joue un rôle de leader dans la mise sur pied d'institutions internationales qui favorisent la coopération entre les États. Elle assume de larges responsabilités afin que le système fonctionne, comme la stabilité des monnaies ou la sécurité de la navigation sur les océans.

Cette théorie est importante car, si elle est juste, on doit conclure que le libre-échange et l'ordre économique libéral sont dépendants de l'existence d'une puissance hégémonique. En l'absence d'une telle puissance, l'économie mondiale court le risque de se détériorer, et on peut craindre que le nationalisme économique ne revienne à l'avant-scène et que les mesures protectionnistes se multiplient, mettant ainsi en péril le système économique international, un peu comme l'a fait la crise de 1929.

Dans son manuel *The Political Economy of International Relations* (1987), Gilpin en arrive à la conclusion que l'hégémonie américaine dans le système international est en déclin et que cela affecte l'ordre libéral international. Il explique ce déclin par le fait que les exportations américaines de technologies ont eu pour effet de faciliter la reconstruction du Japon et de l'Europe de l'Ouest, alors que le coût pour contenir l'URSS augmentait rapidement. Dans ce contexte, les Américains n'arrivaient plus à maintenir leur avantage compétitif. En 1971, les États-Unis passent d'une situation de surplus commerciaux à celle de déficit. Ils reçoivent également de plus en plus d'investissements directs étrangers. Des puissances rivales gagnent en importance, que ce soit le Japon ou l'Europe de l'Ouest. La puissance hégémonique est aussi victime des premières vagues de délocalisations. Dans son ouvrage de 2001, Gilpin affirme cette fois que la Chine est la rivale des États-Unis.

Dans ce contexte, les Américains sont de plus en plus hésitants à assumer le coût du bien public international, car les resquilleurs en profitent pour les concurrencer sur le terrain économique. Puisque l'hégémon est guidé par son intérêt national, il se transforme progressivement en hégémon prédateur et une ère de « nouveau mercantilisme » s'ouvre. Pour Gilpin, c'est ce qui se produit depuis les années 1960. Le déclin de l'hégémonie américaine affecte l'ordre libéral international qui est en déroute. Les conséquences de cette transformation sont fondamentales pour le système international. En premier lieu, elle marque le retour du protectionnisme et de politiques mercantilistes par la puissance hégémonique en déclin. Puisque ce type de comportement ne manquera pas d'être sanctionné par les autres pays membres de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) ou de l'OMC aujourd'hui, la situation risque de se détériorer. Ces transformations posent une sérieuse menace pour le système international des échanges et la survie de l'ordre libéral. Cette exacerbation des rivalités a pour effet que la coopération post-hégémonique est très difficile (Gilpin, 1987, p. 345 et 363).

Robert Keohane opposera une des critiques les plus célèbres à la théorie de la stabilité hégémonique. En réplique aux théoriciens de la stabilité hégémonique, il publie en 1984 un livre incontournable pour les spécialistes américains de l'EPI, *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*. Selon Keohane, l'approche en termes de stabilité hégémonique est trop déterministe. Elle soutient que puisque l'État hégémonique est puissant, il triomphe dans tous les domaines de la compétition internationale. Or, les attributs de la puissance hégémonique nous renseignent peu sur la capacité de l'hégémon d'assurer que ses préférences aient préséance sur celles des autres dans tous les domaines de la compétition internationale. Keohane revient sur la thèse qu'il avait développée avec Joseph Nye selon laquelle, dans un monde d'interdépendances complexes composé d'une multitude d'enjeux, la puissance est diffuse. En fonction des enjeux, un État peut être puissant alors que d'autres peuvent être vulnérables. Il faut analyser plus finement la distribution du pouvoir en fonction d'enjeux précis. Même le plus puissant des États est parfois vulnérable. De plus, pour Keohane, rien n'empêche, en théorie du moins, que le bien public international soit géré

par la coopération interétatique. Selon lui, les États peuvent coopérer même lorsque la puissance hégémonique, qui a mis sur pied les institutions de coopération, a amorcé une période de déclin relatif. Comme l'écrit Keohane : « La persistance de tentatives de coopération dans les années 1970 suggère que le déclin de l'hégémon ne signifie pas nécessairement la mort de la coopération » (1984, p. 9).

Keohane prête attention aux institutions post-Seconde Guerre mondiale dans les domaines monétaire, commercial et pétrolier. Son argument est à l'effet que les avantages que procurent ces institutions ou régimes se maintiennent, indépendamment du déclin d'une puissance hégémonique. Les régimes ne sont pas conçus comme des arrangements ponctuels ou temporaires, ils constituent plutôt une variable qui intervient entre les pouvoirs économique et politique du système international et le résultat final. Les États ont besoin de régimes internationaux. Pour Keohane, les régimes survivent à la puissance hégémonique car ils facilitent la coopération en faisant circuler l'information et en réduisant les obstacles aux échanges, ce qui a pour effet de réduire l'incertitude.

POINTS CLÉS

- La théorie de la stabilité hégémonique soutient que le système mondial des échanges a besoin d'une puissance hégémonique pour s'assurer du bon fonctionnement du système.
- La Grande-Bretagne, de la fin du XIX^e siècle jusqu'en 1914, et les États-Unis, depuis 1945, assument ce rôle.
- Pour certains auteurs, le déclin de la puissance hégémonique entraîne avec lui le système international, ce qui laisse présager des conflits et des récessions.
- Pour d'autres auteurs, comme Robert Keohane, les régimes internationaux et les institutions internationales peuvent assumer la responsabilité du bien public international même lorsqu'il n'y a pas de puissance hégémonique.

La puissance structurelle

Deux auteurs, le Canadien Robert Cox et la Britannique Susan Strange, contesteront l'idée que la puissance américaine est en déclin depuis les années 1970 et bâtiront de nouvelles théories de la puissance. Pour Robert Cox, le père de l'approche néogramscienne, les analyses négligent une dimension fondamentale de la puissance américaine : elle n'est pas seulement relationnelle, elle est également structurelle. Cette approche, dont Robert Cox est le principal penseur, puise sa source dans les travaux du théoricien italien d'inspiration marxiste, Antonio Gramsci. Selon Gramsci, le pouvoir de la classe dominante ne repose pas simplement sur la coercition ouverte ou la menace explicite, mais également sur sa capacité à étendre son pouvoir idéologique par l'intermédiaire d'un ensemble d'institutions, que ce soit le système d'éducation ou encore l'Église. La classe dominante acquiert ainsi un pouvoir hégémonique sur la société civile lorsque ces institutions ne remettent pas en question son pouvoir, et lorsqu'elles défendent de surcroît

les intérêts de la classe dominante en cherchant à maintenir l'ordre lors de contestations populaires. Gramsci explique l'échec des marxistes italiens par leur incapacité à instaurer un bloc contre-hégémonique au sein de la société italienne. L'approche hégémonique néogramscienne en relations internationales projette sur la scène internationale ces idées énoncées par Gramsci.

Selon Cox, l'élite américaine construit, depuis 1945, un ordre hégémonique. La force de cette classe sociale est d'avoir su énoncer les normes de l'ordre souhaité dans des termes universels, compatibles avec les intérêts des autres États. L'hégémonie américaine n'est pas une simple relation impériale, mais plutôt un « leadership par consentement ». Cette forme de domination politique n'est pas ressentie comme telle par ceux qui la subissent. La puissance dominante réussit plutôt à faire en sorte que les autres adhèrent à cet ordre, parfois au prix de certains sacrifices. Une fois instaurée, l'hégémonie néogramscienne ne se maintient pas dans une relation de pouvoir relationnelle, mais structurelle. Les organisations internationales comme l'ONU, la Banque mondiale, le FMI ou le GATT, par exemple, deviennent des organes de diffusion des intérêts de la puissance dominante. La dimension idéologique est très forte, elle transcende les États pour former un véritable ordre social international. Les individus, les ONG et les organisations internationales s'identifient à cet ordre et en défendent les fondements. Ce n'est que lorsqu'un discours contre-hégémonique s'institutionnalise que l'on peut entrevoir les transformations de l'ordre international. Robert Cox (1996, 1981) prévoyait ainsi, dès les années 1980, l'émergence des mouvements altermondialistes.

Dans le débat sur le déclin de l'hégémonie américaine, Susan Strange développe, dans la seconde moitié des années 1980, une thèse qui est une réponse directe à l'école décliniste américaine. Strange remet en cause le constat qui veut que les États-Unis aient perdu du pouvoir, et que ce déclin de la puissance américaine explique le désordre au sein du système international. Cette idée, qui domine les débats aux États-Unis depuis les années 1970, est, dans une large mesure, un mythe. La théorie du déclin de la stabilité hégémonique ne sert, selon Strange, qu'à excuser le refus des États-Unis d'assumer leur rôle de première puissance mondiale. Les États-Unis resteraient toujours, et de loin, la principale puissance de la planète.

Strange conteste l'idée que l'abandon du système monétaire issu des accords de Bretton Woods soit un indicateur du déclin de la puissance américaine. L'abandon du système monétaire est même, selon Susan Strange, un signe de la puissance américaine et non pas de son déclin. Pour cette auteure, les États-Unis ont simplement vu leur intérêt changer sur le plan monétaire depuis 1945, et ont ainsi choisi délibérément de mettre fin au système de change fixe qui ne fonctionnait pas comme ils l'auraient souhaité. Ils ont de cette façon imposé aux autres leur nouvelle volonté en transformant les règles du jeu à leur avantage. Voilà un bon exemple d'un choix délibéré de la puissance américaine.

Le but de la théorie de Susan Strange (1987) était de démontrer que l'Empire américain n'est pas en déclin mais qu'au contraire, les États-Unis détenaient la puissance nécessaire pour exercer un leadership au niveau économique international, non seulement dans son propre intérêt, mais également dans celui du système international dans son ensemble. Afin de rendre son argumentation convaincante, Strange devait expliciter comment la puissance américaine se déploie sans coercition ouverte et pourquoi, malgré une impression de plus en plus persistante de l'érosion de la puissance américaine, les

États-Unis étaient toujours la puissance dominante dans l'économie mondiale. Le résultat est une autre théorie de la puissance structurelle.

Il est absurde, selon Strange, d'affirmer que la puissance des États-Unis décline, car on vit dans un monde où l'économie, la finance, le savoir et la communication façonnent davantage la puissance structurelle que le volet militaire. Les États-Unis formeraient plutôt un « empire non territorial » organisé autour de grandes firmes transnationales. Selon Strange, dans la compétition entre l'URSS et les États-Unis, l'Empire soviétique s'est développé selon une logique politique, territoriale et militaire classique, alors que la puissance américaine s'est déterritorialisée et dépasse le cadre militaire pour avoir une dimension économique, financière et sociale. Contrairement à l'URSS, qui a atteint le niveau de superpuissance en se basant essentiellement sur sa puissance relationnelle, les États-Unis ont atteint le niveau de superpuissance en bâtissant sur leur puissance structurelle. Ils n'ont pas lamentablement échoué sur les plans économique, financier et social. L'URSS a perdu la bataille à cause de son boulet territorial et parce qu'elle ne pouvait plus rivaliser avec la puissance déterritorialisée et la force de pénétration de l'influence américaine. Selon Strange, l'hégémonie américaine est davantage comparable à l'hégémonie romaine, dont le secret de la résilience résidait dans sa capacité à faire participer les élites locales à la gestion de l'empire. C'est ce que le gouvernement américain réussit à faire, car sa bureaucratie impériale s'étend, au-delà de Washington DC, à l'ensemble des organisations internationales mises sur pied après la Seconde Guerre mondiale, que ce soit le FMI, la Banque mondiale ou l'OMC. La puissance structurelle représente, selon Strange :

la capacité de façonner et de déterminer les structures de l'économie politique globale au sein de laquelle les autres États, leurs institutions politiques, leurs entreprises économiques et leurs scientifiques et autres experts doivent opérer. [...] En résumé, la puissance structurelle confère le pouvoir de décider comment les choses doivent être faites, le pouvoir de façonner les cadres (*frameworks*) au sein desquels les États, les gens ou les entreprises interagissent (1988, p. 24-25).

Selon Strange, la puissance structurelle a quatre dimensions qui ne sont pas hiérarchiques et qui sont en interaction : la sécurité, la production, la finance et le savoir. Et ce sont les États-Unis qui possèdent, sans conteste, la puissance structurelle la plus élevée dans ces quatre domaines. Ils sont au sommet de cette structure de puissance, ce qui leur permet de façonner le monde en fonction de leurs intérêts.

POINTS CLÉS

- Selon Robert Cox et Susan Strange, la puissance américaine n'est pas en déclin depuis les années 1970.
- Selon eux, la puissance américaine est également structurelle et se déploie sans coercition ouverte.
- Pour Strange, quatre structures sont à l'origine de la puissance américaine : la sécurité, la production, la finance et le savoir.

Le *soft power*

Joseph Nye ajoutera sa contribution à la discussion autour de la thèse de la stabilité hégémonique en introduisant le concept de *soft power*. Selon lui, la conception de la puissance en relations internationales doit être réévaluée. Pour Nye, le plus puissant n'est pas tant celui qui a la plus forte capacité militaire, mais celui qui possède la capacité de rallier autour de lui la plus grande coalition, de contrôler l'information et de déterminer l'ordre du jour, dans les grandes organisations internationales par exemple. Selon Nye, le pouvoir représente « la capacité d'atteindre le résultat espéré et d'être en mesure, si cela est nécessaire, de changer le comportement des autres afin d'y arriver » (2002, p. 4).

Pour Nye, la puissance doit être décomposée en *hard power* et *soft power*. Le *hard power* définit le pouvoir de contraindre, de commandement et de coercition. Le *hard power* repose sur une ressource tangible : la force militaire. Or, selon Nye, dans un système international interdépendant, l'utilisation de la force n'est plus aussi efficace. La puissance n'est pas aussi fongible qu'auparavant, c'est-à-dire que par le passé, une puissance économique était également une puissance militaire. La puissance militaire donnait à l'État la capacité d'acquérir des ressources grâce à l'utilisation de la force. De nos jours, l'usage de la force est devenu trop onéreux et trop dangereux pour les grandes puissances modernes (Nye, 1990, p. 189). Le *hard power* est moins efficace également parce que la bombe nucléaire rend l'utilisation de la force dangereuse.

Dans ce contexte, le *soft power* prend de l'importance. Le *soft power* est une forme de puissance plus douce, non coercitive et moins concrète. Il représente un pouvoir de séduction, un pouvoir de cooptation qui repose sur des ressources intangibles comme la culture, les institutions, les idées, et qui permet à son détenteur d'inciter les autres acteurs à l'imiter. Le *soft power* permet à l'État qui le détient de « structurer une situation de telle sorte que les autres pays fassent des choix ou définissent des intérêts qui s'accordent avec les siens » (Nye, 1990, p. 173). Les éléments constitutifs du *soft power* sont moins tangibles que ceux du *hard power*, mais son utilisation est infiniment moins coûteuse que l'utilisation de la force militaire. Les répercussions sont également plus positives, car dans un monde interdépendant, l'utilisation de la force peut être onéreuse en termes de relations politiques ou économiques.

En 2002, dans son livre *The Paradox of the American Power*, Nye soutient que le partage de la puissance est comme un jeu d'échecs à trois paliers. Le premier est celui des forces armées où les États-Unis dominent. Le second échiquier est lié aux rapports économiques. Sur cet échiquier, le pouvoir se partage entre les États-Unis, l'Europe et le Japon. Finalement, sur le troisième échiquier, celui des relations transnationales et des acteurs non étatiques, le pouvoir est dispersé et échappe grandement au contrôle des gouvernements (Nye, 2002, p. 39). Pour Nye, le *soft power* n'est donc pas le propre du monde des États. Les ONG, telles Greenpeace et Amnistie internationale, peuvent elles aussi avoir du *soft power*. Leur action peut être en contradiction avec la volonté des gouvernements (Nye, 2002, p. 73). Dans son livre, Nye critique la stratégie unilatéraliste du gouvernement américain. Selon lui, George W. Bush a fait fausse route, car il n'a pas compris les transformations de la puissance depuis les années 1980.

Les débats sur le déclin de la puissance hégémonique américaine sont loin d'être clos. Le déclenchement de la guerre en Afghanistan, et surtout en Irak, l'augmentation importante du budget de la défense, le rejet de Kyoto et les politiques de l'administration Bush sur la sécurité nationale avec la doctrine de l'action préventive ont relancé le débat sur l'hégémonie américaine et le néoimpérialisme (voir le chapitre 11). De plus, la montée

Soft power

Le *soft power* représente un pouvoir de séduction, un pouvoir de cooptation qui repose sur des ressources intangibles comme la culture, les institutions, les idées, et qui permet à son détenteur d'inciter les autres acteurs à l'imiter. Le *soft power* permet à l'État qui le détient de « structurer une situation de telle sorte que les autres pays fassent des choix ou définissent des intérêts qui s'accordent avec les siens » (Nye, 1990a, p. 173).

stupéfiante de l'antiaméricanisme, qui a presque réduit en cendres les effets du *soft power*, et celle de la Chine, tout aussi spectaculaire, viennent de relancer le débat.

POINTS CLÉS

- Selon Joseph Nye, le pouvoir peut être décomposé en *hard power* et en *soft power*.
- Le *soft power* représente un pouvoir de séduction, un pouvoir de cooptation qui repose sur des ressources intangibles comme la culture, les institutions, les idées, et qui permet à son détenteur d'inciter les autres acteurs à l'imiter.
- Le *soft power* n'est pas l'apanage des États, les ONG peuvent elles aussi en bénéficier.

■ Qu'est-ce que la mondialisation ?

Mondialisation

La mondialisation représente un ensemble de processus qui conduisent à une diminution des obstacles aux échanges. Même si la mondialisation n'est pas un phénomène nouveau, la période qui s'étend de 1945 à nos jours marque une ère de changements sans précédent par son intensité, son extensivité, sa vélocité et ses effets sur le système international, les gouvernements et les citoyens autour du globe.

Le second débat fondamental en économie politique internationale porte sur la **mondialisation**. Si être mondialisé signifie être répandu autour du monde, le corollaire de cette définition est que la mondialisation représente un ensemble de processus qui conduisent à une diminution des obstacles aux échanges. La mondialisation provoque ainsi une interdépendance accrue entre différents acteurs. Telle que présentée par John W. Burton (1972), la mondialisation est comme une toile d'araignée (*cobweb*) où chaque acteur est uni à tous les autres par un enchevêtrement d'interactions de formes très diverses. Dans le même esprit, le sociologue britannique Anthony Giddens définit la mondialisation comme étant « l'intensification des relations sociales autour du monde qui relie des localités distantes de telle façon que ce qui se passe dans un coin du monde affecte ce qui se produit ailleurs à des milliers de kilomètres et vice-versa » (cité dans Scholte, 2000, p. 15). D'après Robert O. Keohane et Joseph S. Nye, les premiers théoriciens de l'interdépendance dans les années 1970, la mondialisation est un état de fait qui sous-entend des réseaux d'interdépendance sur des distances transcontinentales. La mondialisation provoque ainsi une interdépendance croissante des sociétés et des acteurs autour du globe (Keohane et Nye, 2000, p. 105).

L'immense majorité des chercheurs s'accordent pour dire que la mondialisation provoque des changements rapides et radicaux qui transforment la politique mondiale. Avec la mondialisation contemporaine, qui va essentiellement de 1945 à nos jours avec une accélération rapide depuis les années 1960, le monde subit d'importantes transformations qui obligent les chercheurs à réévaluer complètement les théories et les outils d'analyse. Ce sont ces changements qui rendent nécessaire le développement de la discipline de l'économie politique internationale. Deux écoles appuient cette thèse : les globalistes, qui concentrent l'essentiel de leur recherche sur les aspects économiques et financiers de la mondialisation dans une perspective historique, et les transformationnistes, qui nourrissent une conception plus politique et sociologique de la mondialisation.

Il est important de souligner que pour une poignée d'auteurs, les sceptiques Robert Gilpin, Stephen Krasner et Samy Cohen, la mondialisation n'est qu'un mythe. Ces sceptiques

affirment en effet que la mondialisation n'est pas un phénomène nouveau car le degré de mondialisation des pays n'est pas significativement plus important de nos jours qu'à la fin du XIX^e siècle et que, conséquemment, le monde n'a pas réellement changé. Il n'est donc pas nécessaire de réviser les outils théoriques d'analyse des relations internationales. Les perspectives théoriques présentées au chapitre précédent sont toujours adéquates.

Les globalistes

Selon Suzanne Berger (2003), on peut parler de deux mondialisations. La première survient entre 1870 et 1914 et la seconde après 1945 (avec une accélération après 1960). La première mondialisation se caractérise par le décloisonnement entre les marchés internes et internationaux qui favorise une montée de l'interdépendance économique. S'il est vrai que la mondialisation n'est pas un phénomène nouveau, la majorité des globalistes croient cependant que la période qui s'étend de 1945 à nos jours marque une ère de changements sans précédent à cause de son intensité, de son extensivité, de sa vélocité et de ses effets sur le système international, les gouvernements et les citoyens autour du globe.

À l'instar de la première, la seconde mondialisation est le produit d'innovations institutionnelles et technologiques. Au premier chef, les États, du moins les plus importants, ont fait le choix de supprimer de nombreux obstacles aux échanges commerciaux. Sur le plan des obstacles de nature politique, depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, on assiste, sous le leadership américain, à une libéralisation progressive du commerce multilatéral par l'élimination de restrictions sur le plan quantitatif et qualitatif. Avec le GATT, le système multilatéral de commerce s'est engagé sur la voie de la libéralisation et de la dérégulation des réglementations nationales. Les différents cycles, *rounds* en anglais, représentent la plus grande entreprise de libéralisation commerciale de l'histoire humaine. Les tarifs douaniers moyens passent de 40 % en 1947 à 10,7 % en 1967 et jusqu'à moins de 4 % de nos jours. La création de blocs régionaux comme l'Union européenne, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) ou le Marché Commun du Sud (MERCOSUR) accentue la tendance sur une base régionale (*voir le chapitre 7*).

Lors de la période des « Trente laborieuses » (1970-2000), les États occidentaux ont repensé leur rôle dans l'économie (Paquin, 2009). Afin de répondre aux nombreuses crises économiques et financières, ils ont mis en œuvre des politiques monétaires plus rigoureuses et contrôlé ou tenté d'éliminer les déficits publics. Pour réduire les déficits et les charges qu'ils font peser sur le marché, la majorité des États industrialisés ont opté pour des politiques de libéralisation de leur économie. On tente de diminuer les contraintes qui pèsent sur les agents privés. Les nouveaux mots d'ordre sont flexibilité et ouverture. À partir des années 1980, les États se lancent dans une vague de privatisation : ils limitent dans plusieurs pays les pouvoirs syndicaux, ils dérèglementent le marché du travail pour augmenter la flexibilité de l'emploi, ils essaient de réduire les impôts et les cotisations sociales, ils dérèglementent le marché, décloisonnent et dérèglementent les marchés financiers, libéralisent les transports, les télécommunications, etc. Ces politiques, variables d'un pays à l'autre, ont servi d'accélérateurs à la mondialisation économique.

La seconde mondialisation est également portée par de nombreuses innovations technologiques. L'avancement technologique et la création de nouveaux modes de transport ont eu pour effet d'accélérer la circulation autour du globe. Depuis le milieu

du XX^e siècle, le développement de l'aviation commerciale et civile a accentué la rapidité et l'intensité des échanges. La baisse constante des coûts de transport en démocratise ensuite l'accès. Le nombre de personnes circulant sur des vols internationaux a connu une progression spectaculaire. En 1988, on comptait 243 millions de passagers sur les vols internationaux contre 2,1 milliards en 2006. Les déplacements internationaux pour le tourisme, les affaires ou l'immigration représentaient en 2001 plus de 3 millions de déplacements transfrontaliers par jour, soit 3 fois plus qu'en 1980.

La création de nouvelles technologies de l'information accélère encore plus le mouvement. Ce phénomène est si important que Kenichi Ohmae avance que l'année 1985 deviendra une date capitale dans l'histoire de l'humanité. Il écrit, sur un ton humoristique, que 1985 sera l'équivalent du « avant Jésus-Christ et après Jésus-Christ » des calendriers romains. La période précédant 1985 deviendra « avant Bill Gates » et la période suivante « après Bill Gates ». Ce changement de période est marqué par l'avènement de Windows 1, créé par Bill Gates en 1985. D'autres grandes entreprises technologiques américaines naissent un peu avant 1985, telles Oracle en 1977, Sun Microsystems en 1982, Dell et Cisco Systems en 1984. Mais aucune entreprise n'a eu l'impact de Windows 1 après 1985 (Ohmae, 2001, p. 40).

La mondialisation contemporaine est également favorisée par la mise en place de règles et d'institutions mondiales qui ont pour vocation de rendre le monde plus prévisible. La création d'organisations internationales n'est évidemment pas un phénomène nouveau. L'expansion étonnante de ces institutions, par contre, est chose récente puisqu'elle a commencé en 1945. Ce n'est qu'après la Seconde Guerre mondiale, sous l'impulsion américaine, que les institutions internationales connaîtront un essor extraordinaire (voir le chapitre 6). On assiste, sur le plan international, à l'établissement du système onusien, dont le FMI, la Banque mondiale et l'OMC font partie. Depuis, avec l'intensification des échanges internationaux des biens et des services, de l'investissement direct étranger, du tourisme, des échanges culturels et des problèmes de pollution à l'échelle mondiale, une coopération plus intense est nécessaire pour réguler la scène internationale et éviter le désordre et le chaos. La dynamique est la suivante : la mondialisation rend inévitable l'établissement d'institutions ou de régimes internationaux de régulation qui, en retour, deviennent des producteurs de mondialisation. Ce sont les gains collectifs potentiels qui expliquent l'augmentation considérable du nombre d'institutions multilatérales de coopération et leur portée (Keohane, 1999, p. 39).

POINTS CLÉS

- La mondialisation n'est pas un phénomène nouveau, mais elle a pris un nouveau sens depuis 1945 et s'accélère depuis 1960.
 - Les causes de la mondialisation contemporaine sont les processus de libéralisation des échanges (GATT, OMC, UE, ALENA), les politiques libérales (déréglementations, libéralisation, dérégulation, décloisonnement, etc.) et les innovations technologiques qui diminuent les coûts de transport et de transaction (Internet).
 - La mondialisation est également régulée par un grand nombre d'institutions et de régimes internationaux.
-

La comparaison des deux mondialisations

Comme on l'a vu précédemment, pour les sceptiques, la mondialisation n'est pas un phénomène nouveau puisque le degré d'intégration économique et financier actuel est comparable à celui de la fin du XIX^e siècle. La question qui se pose alors est : est-ce que la mondialisation contemporaine est différente de la mondialisation d'il y a 100 ans ? (Bordo, Eichengreen et Irwin, 1999). Des études récentes indiquent que les marchés n'étaient pas aussi intégrés à la fin du XIX^e siècle qu'aujourd'hui, ce qui explique pourquoi les gouvernements ne sont pas confrontés aux mêmes dilemmes de nos jours (Berger 2003, 2006 ; Garrett, 2000 ; Held *et al.*, 1999).

La première mondialisation et la seconde possèdent plusieurs différences fondamentales. À la fin du XIX^e siècle, dans la plupart des sociétés, la production, les produits de consommation et l'épargne ne s'échangeaient pas sur les marchés internationaux. Dans ces sociétés, fondées sur l'agriculture, la majorité de la production se consommait sur place ou était échangée localement entre les membres de la famille, au sein d'un clan ou entre voisins. Dans ce contexte, les prix des marchés internationaux n'avaient pas d'influence sur les termes des échanges. En France, par exemple, juste avant la Seconde Guerre mondiale, les deux tiers de la production agricole ne quittaient jamais la ferme. La structure des sociétés était aussi complètement différente de celle d'aujourd'hui. L'Europe de l'Ouest, le Japon et les États-Unis étaient, à la fin du XIX^e siècle, des sociétés rurales, alors que le monde est aujourd'hui majoritairement urbain. Les effets de la mondialisation étaient conséquemment très différents. L'agriculture de masse supportée par les multinationales n'était pas la norme, mais la très rare exception (Berger, 2003).

Sur le plan des échanges commerciaux, s'il est exact de dire que l'économie était mondialisée avant 1914, la compétition internationale ne concernait que peu de produits similaires ou identiques. Les échanges internationaux concernaient davantage les matières premières que le secteur manufacturier et, très marginalement, le secteur des services. La majorité des échanges portaient sur des produits qui n'avaient pas de compétiteur, comme les matières premières qui servaient à la fabrication des biens manufacturés (Rodrik, 1997, p. 4).

De nos jours, la situation est complètement différente puisque l'on s'échange beaucoup de produits comparables ou identiques. De plus, le changement est très important et la production de biens et de services est largement transnationalisée, c'est-à-dire que pour produire quoi que ce soit, un producteur doit importer une partie de ses ressources. David Held écrit :

Les biens qui, il y a vingt ans, étaient fabriqués dans un seul pays sont maintenant très fréquemment composés d'éléments qui ont traversé maintes frontières avant d'être assemblés pour constituer un produit fini. Une nouvelle division géographique du travail se fait jour, extrêmement spécialisée, avec une refonte totale des systèmes de production (2005, p. 65).

Pour faire un wagon de train à La Pocatière, la compagnie Bombardier, en plus de s'approvisionner en pièces et expertise autour du globe, doit faire transiter son produit entre les États-Unis et le Canada au cours de sa production. L'usine de La Pocatière produit des caisses en acier inoxydable qui sont ensuite expédiées à Plattsburgh pour l'assemblage final. La situation est comparable en ce qui concerne les relations Canada-

États-Unis de l'industrie automobile. Après les attentats du 11 septembre 2001, la production de voitures Daimler-Chrysler a été paralysée pendant quelques jours parce que les pièces étaient immobilisées aux frontières américaines, en provenance du Canada.

De nos jours, une partie importante (que certains estiment à 40 %) des échanges commerciaux sont basés sur des flux et des échanges intrafirmes qui les rendent très sensibles à l'augmentation de la sécurité aux frontières. Les pays ne s'échangent pas des produits finis fabriqués sur place avec des ressources locales ; la production de pièces et les lignes de montage sont en réseau. Les produits sont pensés, fabriqués et assemblés dans divers coins du monde par des réseaux de sous-traitants indépendants. Les nouvelles technologies de l'information facilitent la gestion des systèmes de production non intégrés. De nos jours, de nombreuses entreprises ne possèdent plus d'ateliers ni d'usines d'assemblage. Ainsi, si lors de la première mondialisation on peut trouver des exemples de délocalisation, on n'aurait jamais imaginé pouvoir fractionner la production de cette façon (Berger, 2006).

L'extensivité des échanges est également sans précédent historique. Même s'il est vrai que l'on échange beaucoup avec nos voisins immédiats et ceux de notre continent, les pays ont également plus de partenaires commerciaux. La France, l'Allemagne, les États-Unis, le Canada, la Chine, le Brésil, la Russie et le Japon faisaient, en 1990, des échanges commerciaux avec plus de 120 pays différents. La conséquence en est, selon David Held, que « tant en termes absolus qu'en part du revenu national, le commerce international atteint des niveaux inconnus jusqu'ici. Il est en particulier, en part du PIB, beaucoup plus élevé aujourd'hui dans les pays de l'OCDE qu'il ne l'était à la fin du XIX^e siècle » (2005, p. 68).

Une autre très grande différence entre la fin du XIX^e siècle et aujourd'hui est l'importance du nombre de multinationales autour du globe. Il existait des multinationales à la fin du XIX^e siècle, mais elles étaient beaucoup moins nombreuses et jamais aussi imposantes qu'aujourd'hui. Le nombre de multinationales est, depuis 40 ans, en augmentation rapide. Alors qu'on en comptait environ 7 000 vers la fin des années 1960, on dénombre aujourd'hui plus de 77 000 firmes transnationales provenant de plus de 47 pays et contrôlant 770 000 filiales dans 175 pays. Ces filiales emploient plus de 54 millions de travailleurs autour du globe et produisent des revenus annuels de plus de 19 trillions \$US (1 trillion = 1 000 milliards), ce qui excède de beaucoup les échanges mondiaux totaux en biens et services. Les ventes des filiales représentent trois fois et demi la somme des exportations mondiales, soit l'équivalent de 10 % du produit intérieur brut (PIB) mondial. De plus, les 150 premières multinationales produisent plus du tiers des exportations mondiales. La somme des investissements étrangers des multinationales représente environ le quart du PIB mondial, un niveau sans précédent même si une partie importante de ces investissements se trouve dans des paradis fiscaux (Chavagneux, 2007, p. 39). Le nombre de fusions et d'acquisitions est en forte croissance depuis quelques années, à un point tel que l'année 2006 a battu tous les records avec des transactions totales de 3 900 milliards \$US. En 2001, 51 des 100 plus grosses économies de la planète étaient des multinationales (Paquin, 2008).

Les multinationales sont, à bien des égards, les principaux agents de la mondialisation des échanges. Elles sont les principales organisatrices ou les principaux moteurs de la croissance dans le monde. Une bonne partie des décisions — qui obtient quoi,

quand, où et comment? — est maintenant déterminée par les stratégies des multinationales. Celles-ci produisent et distribuent des biens et des services entre les pays et, ce faisant, elles favorisent la circulation des idées, des goûts, des technologies et du savoir-faire (Strange, 1996).

Il est vrai que les effets de la première mondialisation étaient importants sur le plan financier. Les flux financiers sont, relativement au PIB, souvent plus importants à la fin du XIX^e siècle qu'aujourd'hui, ce qui porte à croire que la finance internationale était plus intégrée qu'aujourd'hui. La finance internationale était cependant circonscrite à des secteurs limités de l'économie. Avant la Première Guerre mondiale, les emprunts à l'étranger étaient presque exclusivement le fait de gouvernements ou de compagnies de chemins de fer. Le détail des investissements britanniques — les investisseurs britanniques représentaient les plus importants créditeurs mondiaux à l'époque — va comme suit : environ 40 % des investissements totaux se faisaient dans le secteur des chemins de fer, 30 % dans les gouvernements (pays souverains, États fédérés ou municipalités), 10 % dans des entreprises d'extraction essentiellement minière et 5 % dans les biens publics. Les investissements dans les activités commerciales, industrielles et financières sont absents de la liste. La situation est bien différente de nos jours. La vélocité et le volume des transactions financières contemporaines sont aussi sans comparaison avec celles du tournant du siècle. À titre d'exemple, les échanges quotidiens de devises étrangères passent de 100 milliards \$US en 1979 à 1,5 trillion \$US en 2007. Les nouvelles technologies de l'information, l'invention de nouveaux instruments financiers et la croissance des investisseurs privés ou institutionnels ont donné lieu à un environnement très différent (Bordo *et al.*, 1999, p. 29-30).

La croissance des investissements directs étrangers (IDE) depuis les années 1970 est fulgurante, exponentielle même. Les IDE sont les investissements d'une entreprise qui décide d'installer, de rénover ou de prendre possession d'une entreprise dans un autre pays. La majorité des IDE sont le fait de fusions ou d'acquisitions plutôt que de l'investissement de capitaux dans une nouvelle compagnie ou filiale. En 1980, ils se situaient autour de 55 milliards \$US pour atteindre 200 milliards \$US en 1990-1994. En 2000, ils concernaient trois fois plus de pays qu'en 1985, atteignant un niveau record de 1300 milliards \$US! (Jansen et Lee, 2007, p. 17).

L'institutionnalisation de la scène internationale est également beaucoup plus importante de nos jours. En 1909, il existait 37 organisations intergouvernementales et 176 organisations non gouvernementales, alors qu'en 1996 on recensait 4667 organisations intergouvernementales et 25260 organisations non gouvernementales en activité. On dénombre également plus de 109 accords régionaux. Entre 1946 et 1975, le nombre de traités internationaux est passé de 6351 à 14061 et celui des traités concernant les organisations intergouvernementales, de 623 à 2303. Enfin, alors que vers la fin du XIX^e siècle on ne recensait chaque année qu'une ou deux conférences ou congrès réunissant des représentants officiels, on en compte de nos jours environ 9000 (Held, 2005, p. 142).

De plus, selon Jan Aart Scholte, depuis les années 1960, les principaux indicateurs de la mondialisation sont en croissance exceptionnelle, ce qui fait que même si la mondialisation n'est pas un phénomène nouveau, elle prend un sens très différent après cette période. L'utilisation systématique du concept de mondialisation se remarque justement en sciences sociales lorsque l'État-nation ressent de plus en plus de difficultés à mettre en œuvre des politiques de relance de la croissance, à cause de la trop forte interdépendance économique que la vaste majorité des pays industrialisés commencent à sentir dans les années 1960-1970.



L'implantation des établissements McDonald's, p. 389



Les internautes dans le monde, p. 387

Il constate également que ce n'est qu'après les années 1960 que les principaux symboles de la mondialisation prennent véritablement leur signification. Par le biais d'Hollywood et de la musique populaire, l'exportation massive de la culture de masse américaine est en plein essor dans les années 1950-1960. Le premier restaurant McDonald's est créé en 1954, mais ce n'est qu'à partir des années 1970 que cette chaîne de restauration rapide conquiert le monde. La télévision ne se démocratise qu'après les années 1960. Le premier satellite de communication est lancé dans l'espace en 1962. C'est en 1969 qu'est construit le premier avion commercial Boeing 747 pour passagers. La première bourse électronique est créée en 1971 (NASDAQ). La commercialisation du câble à fibre optique remonte à 1977. Avant 1980, il était impossible d'effectuer un appel international direct. L'Internet est introduit en 1991, mais ne connaît la popularité qu'à la fin de cette décennie (Scholte, 2000, p. 17).

Les indicateurs de l'accélération de la mondialisation depuis les années 1960

TABLEAU 2.1

Lignes téléphoniques fixes : 150 millions en 1965, 851 millions en 1998 et 1,27 milliard en 2006
Téléphones mobiles : aucun en 1978, 305 millions en 1998 et 3,3 milliards en 2007
Utilisateurs de l'Internet : aucun en 1985, 180 millions en 1998 et 1 320 millions en 2007
Recherches par jour sur Google : 150 millions en 2003 et 1 milliard en 2006
Postes de radio : 57 millions dans les années 1930 et 2 008 millions en 1994
Téléviseurs : 75 millions en 1956 et 1 096 millions en 1994
Passagers de vols internationaux : 25 millions en 1950 et 2,1 milliards en 2006
Zones franches : aucune en 1953, 500 en 1996, 850 en 2000 et 5 000 en 2005
Réserves de devises étrangères : 100 milliards en 1970 et 20 000 milliards en 2006
Échanges de devises étrangères par jour : 100 milliards en 1979 et 1,5 trillion en 2007
Dépôts bancaires par des non-résidents : 20 milliards en 1964 et 7 900 milliards en 1995
Prêts bancaires transfrontaliers : 200 milliards en 1970 et 10 383 milliards en 1997
Organisations non gouvernementales : 45 en 1945 et 38 000 en 2003
Multinationales : 7 000 à la fin des années 1960, 44 500 en 1997 et 77 000 en 2005

Source : Adaptation de Scholte, 2000, p. 74 ; Union internationale des télécommunications, 2006 ; OCDE, 2004 ; Cohen, 2003, p. 51 ; Friedman, 2006, p. 179 ; Organisation de l'aviation civile internationale, 2006 ; et calculs de l'auteur.

POINTS CLÉS

- La mondialisation n'est pas un phénomène récent puisque le système international était, selon de nombreux indicateurs, plus mondialisé à la fin du XIX^e siècle que dans les années 1990.
- La rapidité, l'intensité, la vélocité et les effets de la mondialisation sont cependant très importants depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale.

Les transformationnistes

Pour les transformationnistes, la définition de la mondialisation des sceptiques et des globalistes est trop étroitement liée à l'économie, ce qui fait qu'elle marginalise des phénomènes sociaux ou politiques très importants. Pour les transformationnistes, la mondialisation représente la force centrale derrière les changements rapides sur les plans économique, politique et social, qui reconstruit les sociétés modernes et l'ordre mondial. Selon David Held, Anthony McGrew, David Goldblatt et Jonathan Perraton, la mondialisation représente plutôt :

un processus (ou un ensemble de processus) qui engendre une transformation dans l'organisation spatiale des transactions et relations sociales — évaluées en termes de leur extensivité, leur intensité, leur vélocité et leurs impacts — générant des flux ou des réseaux d'activités sur des distances transcontinentales ou interrégionales, et dans l'exercice de la puissance (1999, p. 16).

Dans cette perspective, la mondialisation contemporaine est historiquement sans précédent, ce qui signifie que les gouvernements et sociétés autour du monde doivent s'ajuster à la nouvelle réalité dans laquelle il n'existe plus de distinctions franches entre l'ordre interne et l'ordre externe, entre les affaires intérieures et les affaires internationales. Pour James Rosenau (1997), les affaires « intermestiques » qui sont à la fois des questions internationales et domestiques ou intérieures, représentent la nouvelle frontière où de plus en plus d'enjeux politiques, économiques et sociaux sont définis. Le monde actuel voit en effet se multiplier les problèmes qui ne sont ni purement intérieurs, ni totalement internationaux. Pour Anthony Giddens (1999), la mondialisation représente une puissante force transformative qui est responsable de ce chambardement massif des sociétés, des économies, des institutions de gouvernance et de l'ordre mondial.

La mondialisation contemporaine implique une intensification des flux transnationaux. Les relations transnationales sont définies par Bertrand Badie et Marie-Claude Smouts comme étant « toute relation qui, par volonté délibérée ou par destination, se construit dans l'espace mondial au-delà du cadre étatique national et qui se réalise en échappant au moins partiellement au contrôle ou à l'action médiatrice des États » (1999, p. 66). Les flux transnationaux sont fort divers. Ils peuvent être le fait d'organisations (multinationales, mouvements religieux ou identitaires, organisations humanitaires ou écologiques, villes, provinces, etc.) ou l'agrégation de choix individuels comme les flux migratoires. Les relations transnationales ne sont pas un phénomène nouveau, mais leur ampleur depuis un certain nombre d'années leur confère aujourd'hui une importance considérable. Le volume des relations ou des flux transnationaux est si important de nos jours que les gouvernements sont dans l'incapacité de contrôler ce qui entre et ce qui sort du territoire national.

Certains affirment que depuis le 11 septembre 2001, on assiste à un retour en force de l'État. Cela est indéniable, particulièrement aux États-Unis où l'on a multiplié les mesures de sécurité et de contrôle. Il faut cependant garder en mémoire que le gouvernement américain a accordé, quelques mois après les attentats du 11 septembre 2001, des permis de résider à certains terroristes qui étaient dans les avions qui se sont écrasés sur les tours du World Trade Center ! En 2002, il est entré aux États-Unis 400 millions de personnes, 122 millions d'automobiles, 11 millions de camions, 2,4 millions de wagons de chemin de fer, 8 millions de conteneurs et 57 000 bateaux. On peut également compter environ 50 000 mouvements d'aéronefs par jour au-dessus

du territoire américain. En somme, les flux transfrontaliers sont si importants de nos jours qu'aucun gouvernement, même pas le plus puissant d'entre tous, n'a les moyens techniques de tout surveiller, de tout contrôler. Le coût d'une telle politique est ainsi en forte hausse à cause de l'interdépendance et de la transnationalisation des économies et des sociétés.

Avec l'accroissement des relations transnationales, le monde est aujourd'hui entré dans une composition dualiste qui se manifeste par la coexistence de deux mondes : un monde d'États et un monde « multicentré », selon l'expression du politologue américain James Rosenau. Le monde des États est un monde codifié, réglementé, « routinisé », formé d'un nombre fini d'acteurs reconnus par les membres légitimes de la société internationale. Le monde multicentré est un monde composé de très nombreux acteurs qui possèdent une certaine autonomie face au monde des États (Rosenau, 1990). Ces acteurs peuvent être des individus, des associations ou des acteurs subétatiques, comme les provinces ou les organisations non gouvernementales. Ces flux touchent les secteurs les plus divers de l'activité sociale, comme l'économie, la culture, la politique, etc.

L'intensification des relations transnationales marque l'échec de l'idéal d'un monde d'États-nations tel que le présentent les conceptions classiques du droit et des relations internationales (voir le chapitre 5). Ce monde, tel que défini par les juristes du droit international, repose sur le principe de souveraineté, de territorialité et d'autorité. Les transformations récentes de l'État-nation provoquent une triple crise, la première étant celle de la souveraineté, car l'État-nation n'occupe plus un rôle monopolistique sur la scène internationale, ce qui limite sa capacité à organiser la vie sociale et l'espace international. Vient ensuite une crise des territoires, car les frontières étatiques sont de plus en plus perméables et, dans certains cas, virtuelles. Enfin, il y a une crise de l'autorité, car l'État-nation n'arrive plus à créer un ordre normatif international qui fasse consensus. En somme, selon Bertrand Badie et Marie-Claude Smouts, « le système international est devenu le plus instable de tous les systèmes politiques » (1999, p. 11).

Cette multiplication des acteurs sur la scène internationale a permis l'introduction du concept de gouvernance globale en complément de celui de régimes internationaux. Ce sont James Rosenau et Ernest-Otto Czempiel, dans leur livre *Governance without Government* (1992), qui ont popularisé le concept. La gouvernance globale est alors définie comme étant un ensemble de régulations qui n'émanent pas toujours d'une autorité officielle et qui sont produites par la prolifération de réseaux dans un monde de plus en plus interdépendant. Ce concept de gouvernance globale n'inclut pas seulement les institutions et les organisations formelles, telles les institutions étatiques et les organisations internationales ou supranationales, comme l'Union européenne, qui établissent (ou n'établissent pas) les règles et les normes de gouvernance pour l'ordre mondial. Il englobe également les acteurs transnationaux, que ce soit les organisations ou les groupes de pression transnationaux comme les ONG, les mouvements sociaux transnationaux, etc., qui poursuivent des buts et des objectifs hors du cadre de la souveraineté nationale.

Selon Anne-Marie Slaughter (2005), dans l'ordre mondial actuel, les multinationales et les ONG ne sont pas les seules à créer des réseaux, les États le font également. Et ils ne sont pas que l'œuvre des chefs d'État et des ministères des Affaires étrangères. Les administrations publiques, les tribunaux et les parlements établissent également des réseaux internationaux. L'État centralisé d'autrefois a cédé le pas à l'État relâché, décentralisé

et déconcentré. Ces réseaux revêtent de nombreuses formes et assument des fonctions variées, mais assurent certainement une nouvelle ère de coopération administrative transétatique. Parmi les exemples les plus importants de réseaux administratifs, on peut noter les régulateurs de la finance, que ce soit les directeurs de banques centrales, les contrôleurs des opérations boursières, les contrôleurs d'assurance ou les fonctionnaires de la lutte antitrust. Ces réseaux de régulation sont un moyen d'ajustement et un produit de l'ère de l'information, ils ne font pas qu'éroder le pouvoir de l'exécutif, ils le transforment fondamentalement (Slaughter, 2005).

En somme, pour les transformationnistes, la mondialisation affecte de façon fondamentale le pouvoir, les fonctions d'autorité et les politiques de l'État-nation. La mondialisation ne signifie pas la fin de l'État, mais elle l'oblige à se reconstruire, à repenser ses modes d'intervention et sa capacité d'action. L'État est généralement la source d'autorité la plus importante sur son territoire, mais il doit s'adapter aux nouvelles contraintes imposées par les institutions internationales, les transformations du droit international, la montée des acteurs locaux et régionaux, les mouvements transnationaux et la nouvelle scène internationale mondialisée. Ce phénomène est particulièrement évident dans l'Union européenne où la souveraineté étatique est divisée entre les institutions européennes, étatiques, régionales et locales (voir le chapitre 13). Le phénomène est également perceptible au niveau mondial avec l'OMC. De plus, la création de nouveaux modes de communication et de transport provoque l'apparition de nouvelles formes d'organisations économiques et sociales qui transcendent les frontières nationales ou qui agissent en dehors de la souveraineté étatique. La mondialisation force une transformation profonde de la relation entre les États, le territoire et le principe de souveraineté. La mondialisation n'est donc pas simplement un phénomène économique et financier ; elle change profondément les règles du jeu mondial. Les répertoires d'actions, pour reprendre l'expression de Charles Tilly, se transforment pour tous les joueurs, laissant le champ libre à de nouvelles stratégies, à de nouveaux modes de fonctionnement, ce qui implique des changements dans les politiques, les stratégies, les comportements et les attitudes. Comme le souligne Bertrand Badie, dans un environnement mondialisé, « l'État qui agissait naguère au nom de la souveraineté, intervient aujourd'hui au nom du principe contraire, celui de l'interdépendance » (cité dans Rosecrance, p. 129).

POINTS CLÉS

- Pour les transformationnistes, la définition de la mondialisation des sceptiques et des globalistes est trop étroitement liée à l'économie, ce qui fait qu'elle marginalise des phénomènes sociaux ou politiques très importants.
 - Pour les transformationnistes, la mondialisation représente la force centrale derrière les changements rapides sur les plans économique, politique et social, qui reconstruit les sociétés modernes et l'ordre mondial.
 - Ce monde nouveau est marqué par une augmentation des acteurs qui ont de l'influence sur la scène internationale et par un accroissement des relations transnationales.
-

Depuis quelque temps, et notamment avec la crise des *subprimes*, on se demande quel bilan tirer de la mondialisation. Depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale et l'accélération de la mondialisation, le monde connaît la plus importante période d'expansion économique de l'histoire. Avec la libéralisation des échanges, le développement des nouvelles technologies de l'information et la constante amélioration des moyens de transport, le capitalisme est passé en mode turbo. Le volume des échanges de marchandises était, en 2001, 16 fois supérieur à ce qu'il représentait en 1950. Le ratio des exportations mondiales de biens et de services sur le PIB est passé de 13,5 % en 1970 à 32 % en 2005 (Jansen et Lee, 2007, p. 16).

L'économie mondiale a certes connu de nombreuses vagues de turbulence comme la crise asiatique de 1997-1998, l'éclatement de la bulle technologique, les attentats du 11 septembre 2001 et la crise des *subprimes* de 2008-2009. Malgré cela, l'expansion du commerce mondial entre 1995 et 2005 s'est approchée du 6 % par année, soit environ le double de la croissance du PIB mondial. Au cours des dernières décennies, la croissance des échanges internationaux a été plus rapide que celle de la production mondiale dans l'ensemble des régions de la planète.

En 2007, l'économie mondiale a connu sa cinquième année consécutive de croissance. Malgré la hausse du prix du pétrole, la guerre en Irak, l'échec du cycle de négociations de Doha et la crise financière, le commerce international a connu une croissance de 9 %. Mieux encore, cette croissance est davantage répartie que par le passé. Les revenus nationaux ont connu une plus forte croissance dans l'Union européenne qu'aux États-Unis pour la première fois en 10 ans. La croissance a atteint 10 % en Asie de l'Est, plus de 8 % en Asie du Sud-Est, près de 7 % en Europe de l'Est et 6 % en Afrique, principalement grâce à l'appréciation des cours des matières premières.

Tout cela est sans précédent et sans commune mesure avec la fin du XIX^e siècle. En 2007, près de la moitié de la planète, soit plus de 40 États, avait une croissance de 7 % ou plus sur une base annuelle. À ce rythme, leur PIB va doubler en une petite décennie. C'est le double du nombre des pays à croissance rapide par rapport à 1980. Selon le FMI, en 2008, la Chine et l'Inde, des pays en développement, seront les plus grands contributeurs à la croissance mondiale pour la première fois de l'histoire. On estime que d'ici 2050, les premières économies de la planète seront constituées des BRIC (Brésil, Russie, Inde, Chine) et des États-Unis.

La conséquence de cette croissance fulgurante est que le nombre de travailleurs qui participent à l'économie mondiale est passé de 1,5 milliard il y a vingt ans à 2,8 milliards en 2005, dont 550 millions provenant des pays de l'OCDE. Cette pression, due au doublement de la population active mondiale et qui pèse déjà lourdement sur les salaires des pays développés, ne fera que s'accroître. Le nouveau monde qui apparaît est clairement plus concurrentiel.

Cette croissance sans précédent a, par ailleurs, eu l'effet positif de réduire la pauvreté. La réduction de la pauvreté globale a été plus élevée ces cinquante dernières années qu'à tout autre moment de l'histoire. Le niveau de vie des individus a également augmenté au cours des dernières décennies, et ce, dans presque toutes les régions du monde. Les régions qui ne connaissent pas de diminution de la pauvreté sont essentiellement celles qui n'ont pas un

bon accès au système mondial des échanges. En effet, la baisse mondiale de la pauvreté, de 1981 à 2001, est presque entièrement due au succès asiatique qui s'explique, en très grande partie, par la croissance de la Chine. La réduction de la pauvreté mondiale a cependant été moins rapide que sa croissance, signe que le monde est de plus en plus inégalitaire.

La montée des inégalités ne se produit pas seulement entre, mais également au sein des pays riches comme pauvres. En France, entre 1998 et 2005, le revenu de 1 % des foyers les plus riches a augmenté de 19 %, celui de 0,1 % des plus riches de 32 % et celui de 0,01 % des plus riches de 42,6 %. Pendant la même période, 1 % des salariés français les mieux payés ont bénéficié d'une augmentation de 13,6 %, 0,1 % d'une augmentation de 29,2 % et 0,01 % d'une augmentation de 54,4 % (cité dans Artus et Virard, 2008, p. 35). Aux États-Unis, le revenu médian a augmenté de 11 % entre 1966 et 2001, mais le revenu de 10 % des plus riches s'est accru de 58 %, celui de 1 % des plus riches de 121 %, celui de 0,1 % des plus riches de 236 % et celui de 0,01 % des plus riches de 617 % ! En 1999, 1 % de la population américaine la plus riche disposait d'autant de revenus que les 100 millions d'Américains à revenu modeste, soit 38 % de la population ! Cet écart a doublé depuis 1977 et continue de s'agrandir (Le Boucher, 2007).

Malgré cette vague de prospérité sans précédent, pour les citoyens autour du globe, nombreux sont les motifs d'inquiétude : la crise financière mondiale, les délocalisations et la concurrence mondiale, la pollution planétaire et le réchauffement climatique, la montée des inégalités causée notamment par l'explosion des revenus des très riches, la croissance de la dette publique, la rareté des ressources et l'augmentation du coût du pétrole et des matières premières. Même si la mondialisation a créé beaucoup de croissance et de richesse, ce qui a permis à plus de un milliard de personnes de sortir de l'extrême pauvreté, le temps n'est plus aux réjouissances.

Le pessimisme l'emporte et le retour au populisme et à l'antilibéralisme dans le discours politique est assez marqué, notamment aux États-Unis et en Europe. L'état de l'opinion publique mondiale indique que les inquiétudes face à la mondialisation sont en hausse. Si, pour une majorité de répondants dans les pays développés, la mondialisation est bonne pour la croissance, les compagnies nationales, les consommateurs et la qualité de vie, la majorité des répondants croient cependant que la mondialisation progresse trop vite et qu'elle est inéquitable. L'inquiétude est forte lorsqu'il est question des effets de la mondialisation sur l'emploi et l'environnement. L'opinion publique mondiale est également très partagée sur l'OMC et a une image très négative des grandes multinationales. De plus, lorsqu'on compare les sondages réalisés dans les années 1960 et ceux réalisés à la fin des années 1990, on constate que les démocraties libérales souffrent de la plus importante crise de légitimité de leur histoire (Paquin, 2008).

Le retour du populisme dans le discours politique et la montée d'une perception négative de la mondialisation dans les pays du Nord concrétisent-ils à l'échelle mondiale la thèse de Polanyi selon laquelle la société produit ses propres anticorps face à une mondialisation trop rapide et mal maîtrisée ? Polanyi croyait en cette idée de double mouvement : le premier mouvement représente l'expansion du marché, alors que dans le second, la société s'organise afin de se prémunir et de se protéger des effets déstabilisants du marché. Le marché sans État régulateur est-il en train de détruire la société qui en retour organise la résistance ? Avec la hausse de l'antiaméricanisme et du reflux antimondialisation, les démocraties perdent-elles leur pouvoir de séduction qui avait appelé Fukuyama à soutenir la thèse de la fin de l'Histoire ? En effet, le temps n'est plus aux réjouissances...



Le PIB par habitant en PPA, p. 388



Quelques rendez-vous de la société civile organisée, p. 395

QUESTIONS

1. Comment doit-on concevoir la puissance dans les relations internationales ?
2. Pour fonctionner, le monde a-t-il besoin d'une puissance hégémonique afin de faire respecter l'ordre international ?
3. Quelle est la différence entre la puissance relationnelle et la puissance structurelle ?
4. Est-ce qu'une multinationale peut avoir de la puissance ?
5. Qu'est-ce que le *soft power* ? Est-ce que seuls les États peuvent en détenir ?
6. Est-ce que la mondialisation est un phénomène nouveau ?
7. Pourquoi parle-t-on de première et de seconde mondialisation ?
8. Pourquoi dit-on que la mondialisation s'accélère depuis les années 1960 ?
9. Pourquoi les transformationnistes rejettent-ils la conception de la mondialisation des sceptiques et des globalistes ?
10. Que sont les relations transnationales ?

POUR EN SAVOIR PLUS



BADIE, B., et SMOUTS, M.C. (1999). *Le retournement du monde. Sociologie de la scène internationale* (3^e éd.). PUF et Dalloz.

Les auteurs, deux sommités en relations internationales, proposent ici le manuel le plus influent en France sur la sociologie de la scène internationale. De haut niveau.

BERGER, S. (2003). *Notre Première mondialisation. Leçons d'un échec oublié.* Paris : Seuil.

Cet ouvrage propose une analyse historique de la première mondialisation en France. Très intéressant et pertinent.

CHAVAGNEUX, C. (2004). *Économie politique internationale.* Paris : La Découverte.

Un livre synthèse utile pour comprendre les principales approches en EPI. L'auteur est très critique de la science politique américaine.

COHEN, S. (2003). *La résistance des États. Les démocraties face aux défis de la mondialisation.* Paris : Seuil.

Un sceptique de la mondialisation. Arguments intéressants, mais finalement pas très convaincants.

GILPIN, R. (2001). *Global Political Economy. Understanding the International Economic Order.* Princeton : Princeton University Press.

Un livre synthèse d'un des pères fondateurs de l'EPI aux États-Unis. Bien écrit, simple. L'auteur est un sceptique de la mondialisation.

HELD, D., MCGREW, A., GOLDBLATT, D., et PERRATON, J. (1999). *Global Transformation, Politics, Economics and Culture.* Cambridge : Polity Press.

Le livre le plus complet sur la mondialisation. Très bonne synthèse et approche historique. Encyclopédique.

MICHALEST, C.A. (2004). *Qu'est-ce que la mondialisation ?* Paris : La Découverte.

Un livre synthèse d'un très grand spécialiste du sujet. Incontournable.

PAQUIN, S. (2008). *La nouvelle économie politique internationale. Théories et enjeux.* Paris : Armand Colin.

Un livre synthèse des principaux enjeux et théories de la nouvelle économie politique internationale.

RAVENHILL, J. (Dir.) (2008). *Global Political Economy* (2^e éd.). Oxford : Oxford University Press.

Le manuel d'introduction le plus complet en langue anglaise.

STRANGE, S. (1996). *The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy.* Cambridge : Cambridge University Press.

Elle est la fondatrice de l'EPI pratiquée en Grande-Bretagne. Très critique de la science politique américaine. Les premières pages de ce livre proposent une synthèse de la conception de l'EPI de Strange.



Fonds monétaire international
www.fmi.org

Organisation mondiale du commerce
www.wto.org/indexfr.htm