

ANNUAIRE FRANÇAIS
DE
RELATIONS
INTERNATIONALES

2019

Volume XX

**PUBLICATION COURONNÉE PAR
L'ACADÉMIE DES SCIENCES MORALES ET POLITIQUES**

(Prix de la Fondation Edouard Bonnefous, 2008)



Université Panthéon-Assas
Centre Thucydide

LA SCIENCE ECONOMIQUE, PARAVENT DE LA GUERRE ECONOMIQUE

PAR

BERNARD SABY (*) et DOMINIQUE SABY (**)

La science économique appréhende le commerce international comme un jeu à somme non nulle (sous-entendue positive, à la manière des économistes), ce qui signifie que tous les pays sont, peu ou prou, gagnants lorsqu'ils participent à cet immense marché planétaire. *A contrario*, dans un jeu à somme nulle, le poker par exemple, les gains réalisés par les uns égalisent strictement les pertes subies par les autres.

Une compétition peut être classée parmi les jeux à somme nulle car elle s'achève par le triomphe insolent des vainqueurs et le dépit inconsolable des vaincus. D'aucuns peuvent également ranger une compétition dans l'ensemble des jeux à somme négative. Il en est ainsi de certaines guerres, qui ne départagent ni vainqueur ni vaincu : ne restent alors que des pertes humaines et des destructions d'infrastructures des deux côtés. Une compétition est donc un jeu à somme nulle (ou négative), alors que le commerce international est décrété jeu à somme non nulle (positive) par la majorité des économistes. En conséquence, le commerce international n'est pas une compétition et, s'il n'y a pas de compétition, il ne saurait être question de compétitivité. Ce vocable « compétitivité » affecté aux Etats devrait être banni et même déclaré *persona non grata*, ainsi que l'avait déjà souligné Paul Krugman. En réalité, on constate que ce terme est assené *ad nauseum*. Ainsi, par exemple, à l'intérieur de l'Hexagone, il ne s'écoule pas une seule journée sans que des slogans du type « La France doit redevenir compétitive » ou bien « Sans de profondes réformes, la France risque de perdre la bataille de la compétitivité » ne fusent et ne se diffusent.

Cette contradiction révèle une énigme. Nous allons tenter de la résoudre ou, pour le moins, d'élaborer une conceptualisation en vue de l'éclairer davantage.

(*) Agrégé de Mathématiques.

(**) Economiste.

LA RECHERCHE DE PUISSANCE

Afin d'approcher progressivement notre concept de recherche de puissance, introduisons une situation volontairement simplifiée, réduite à deux pays E et C, confrontés au dilemme suivant : coopérer ou ne pas coopérer. Le tableau ci-après illustre cette alternative, ainsi que les taux de croissance correspondants.

	Scénario n°1 : absence de coopération	Scénario n°2 : coopération
Pays E	2%	3%
Pays C	1,5%	6%

Le second scénario, c'est-à-dire la coopération entre les deux protagonistes, suppose essentiellement la libéralisation des échanges, afin que les deux pays E et C puissent mettre à profit leurs avantages comparatifs respectifs, mais ce scénario peut éventuellement admettre certains transferts de technologie.

Si on se focalise sur les taux de croissance absolus, le second scénario constitue indubitablement un jeu à somme non nulle : la coopération entre les deux pays permet à chacun des partenaires d'améliorer sa performance en termes de croissance économique. La réalité économique semble donc corroborer l'analyse économique traditionnelle : la multiplication des échanges inhérente à la mondialisation augmente le potentiel de croissance de chacune des nations. C'est ce diagnostic indéniable qui a incité et incite aujourd'hui encore les économistes à postuler que le second scénario est le seul pertinent.

Le premier scénario, le refus de coopérer, ne serait alors que le résultat d'un comportement irrationnel, voire dangereux, mettant en péril la prospérité économique de la planète tout entière. Néanmoins, il peut être intéressant d'examiner ce premier scénario. En ce qui concerne le pays C, il est rigoureusement impossible de débusquer la moindre raison qui puisse l'inciter à se replier frileusement à l'intérieur de ses frontières. La coopération avec le pays E lui assure, d'une part, une vertigineuse augmentation de son taux de croissance et, d'autre part, celui-ci dépasse désormais le taux de croissance du pays E.

C'est précisément ce dernier point qui devrait instiller des parcelles de doute dans la communauté des économistes et les empêcher de balayer d'un revers de main le premier scénario sous prétexte que seul le second est à somme non nulle. En effet, si on s'évade de l'économie pure, si on prend en considération des éléments empruntés à d'autres disciplines (la Géopolitique, par exemple), alors le premier scénario est aisément envisageable par le pays E. Certes, dans ces conditions, son taux de

croissance s'en trouve amoindri (2% au lieu de 3%), mais en revanche il est alors supérieur au taux de croissance du pays C.

Détaillons davantage ce scénario qui paraissait *a priori* tellement incongru, voire extravagant, à savoir : refuser de coopérer. Pour cela, examinons successivement deux possibilités. 1^{re} possibilité, le pays E déplore un retard économique significatif sur son partenaire : le scénario n°1 lui laisse l'espoir de combler le fossé qui les sépare ; *a contrario*, avec le scénario n°2, il peut en faire son deuil, pis, la fracture n'aurait de cesse de se creuser. 2^{de} possibilité, le pays E jouit d'une légère avance : le scénario n°1 présente l'avantage de le maintenir dans cette position hégémonique, alors que le scénario n°2 présente le risque de le faire descendre de son piédestal.

En résumé, si la motivation première d'une nation est de se comparer, de se mesurer aux autres nations, alors un comportement non coopératif ne doit plus être qualifié d'aberrant. Il relève simplement d'une autre rationalité que celle exclusivement retenue par la science économique.

Le tableau précédent est on ne peut plus schématique et réducteur, le raisonnement subséquent purement abstrait car il repose sur la seule logique formelle. Il s'agit donc d'une construction mentale susceptible d'encourir les foudres de la critique de la raison pure. Il convient donc de confronter ce modèle à l'expérience concrète. En particulier, existe-t-il des situations réelles que le scénario n°1 est en capacité d'éclairer ?

Nous sélectionnons délibérément les Etats-Unis pour évaluer la validité de l'analyse que nous venons d'exposer, en raison des interrogations provoquées par les prises de position de Donald Trump. En effet, c'est incontestablement le cœur de la théorie économique qui s'en trouve le plus profondément affecté. La base de l'économie internationale, le libre-échange, est à présent menacée.

Le premier réflexe inhérent à un tel désarroi consiste à vilipender Donald Trump. Ainsi, par exemple, Pascal Lamy qualifie la pensée du Président des Etats-Unis de pensée médiévale. Il eût été plus judicieux qu'il se référât à la Renaissance, car le mercantilisme connut son âge d'or – dans les deux sens du terme ! – durant cette période postérieure au Moyen Age. Peu importe, ce qu'il convient de retenir de ce jugement émis pas l'ancien Directeur de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), c'est sa volonté de dénigrer Donald Trump en l'accusant d'archaïsme.

Notre démarche se situe aux antipodes, les fustigations ne mettent pas un terme aux interrogations ; nous préférons nous inspirer de la méthodologie de Spinoza : ne pas louer, ne pas blâmer, mais comprendre...

Remplaçons le couple fictif (E et C) par le couple bien réel (Etats-Unis et Chine). Conformément à notre schéma théorique, ce que nous avons baptisé scénario n°1 devient plausible lorsque la comparaison l'emporte sur les autres critères dans le fonctionnement du couple. Or on peut à juste titre penser que c'est le cas pour ce couple d'Etats, tant la compétition

entre les deux premières économies mondiales prend de l'ampleur au fur et à mesure que devient plus tangible la prétention de la part de la Chine de rejoindre les Etats-Unis en tête du peloton.

La Chine ne dissimule en aucune manière cette ambition, même si, pour rassurer ses voisins, elle brandit l'allégorie de l'éléphant, animal dominant de la jungle, mais sans en posséder le côté prédateur comme le tigre (américain ?). Cependant, le tigre n'apprécie guère qu'on lui marche sur la queue. S'imaginer détrôné par son second devient insupportable et les réactions de Donald Trump en sont les conséquences. Certes, le libre-échange favorise les deux parties sur un plan purement économique, mais nullement de manière uniforme et, partant, il présente le risque de bousculer la géopolitique mondiale. Les Etats-Unis observent, amers, leur gigantesque déficit commercial avec la Chine et en déduisent que la coopération sans entrave favorise leur partenaire. Donald Trump se sert des droits de douane visant les importations d'acier et d'aluminium et d'autres productions, comme d'une arme de dissuasion à l'instar de l'arme nucléaire, tantôt les brandissant avec fracas, tantôt les ajournant, mais sans jamais les annuler définitivement. L'épée de Damoclès demeure en place, elle ne tient qu'à un fil.

En résumé, adopter des mesures protectionnistes n'a rien d'irrationnel, si les Etats-Unis jugent que c'est le seul moyen de sauvegarder leur suprématie. Rester la puissance hégémonique justifie bien quelques entorses aux règles du commerce international.

Cette course effrénée, dont l'objectif est de parvenir à la pôle position dans la hiérarchie des nations ou, à défaut, de décrocher une place d'honneur n'est pas l'apanage de la Chine ou des Etats-Unis. De part et d'autre de la Manche, le Royaume-Uni et la France se livrent à une intense compétition, afin de devancer l'autre en termes de puissance économique. Certains se souviennent peut-être de l'exultation de Valéry Giscard d'Estaing annonçant à la télévision que la France devançait désormais le Royaume-Uni. Cet événement réjouissait d'autant plus le Président de la République française que le Royaume-Uni avait caracolé en tête pendant des décennies. « *Gagner, c'est cela, c'est rattraper les plus forts.* » Ainsi parlait Giscard d'Estaing en 1978.

Une génération plus tard, coup de théâtre, le produit intérieur brut (PIB) du Royaume-Uni a rejoint, puis dépassé celui de la France en 2014. Cette nouvelle déchaîna la presse britannique, qui distilla sans ménagement ses quolibets à l'égard de son voisin d'outre-Manche. Les responsables politiques ne furent pas en reste : en octobre 2015, lors de la commémoration du 600^e anniversaire de la bataille d'Azincourt, le Chancelier de l'Échiquier, George Osborne, osa effectuer un audacieux rapprochement entre cette cuisante défaite de la France pendant la guerre de Cent Ans et l'échec de celle-ci dans la course au PIB. Il sous-entendait que l'économie française était, en 2015, embourbée comme le furent, jadis, le 25 octobre 1415, les chevaliers du roi Charles VI, dans les plaines détrempées de l'Artois.

Ce duel est aujourd'hui perturbé par l'intrusion de l'Inde, qui vient de reléguer la France à la septième place et jubile déjà à l'idée de dépasser, dans un avenir très proche, le Royaume-Uni, son ancienne puissance coloniale. Quelle revanche en perspective !...

Loin de nous l'idée d'idolâtrer le PIB car ce dernier est un indicateur hautement critiquable et, à juste titre, copieusement critiqué tant il est réducteur. Ce que nous cherchons exclusivement à mettre en exergue, c'est son utilisation par les Etats dans le but de satisfaire leur besoin impérieux de se comparer.

L'exposé qui précède nous convainc de la nécessité d'introduire le concept de recherche de puissance. La recherche de puissance d'une nation désigne son désir irrépressible de se mesurer, de se comparer aux autres nations, voire de les affronter, affrontement atteignant son paroxysme dans la guerre, mais pouvant se cantonner dans les domaines sportif, culturel, économique, politique, etc.

Effectuons à présent deux remarques concernant cet outil théorique. La première stipule que cette recherche de puissance n'est soumise à aucune finalité ou, si on préfère, qu'elle constitue sa propre finalité. Autrement dit, la recherche de puissance d'une nation consiste à accroître sa puissance. La seconde remarque précise que ce concept est exclusivement d'ordre comparatif : la recherche de puissance d'une nation isolée n'a aucun sens, elle ne puise sa genèse que dans les relations avec les autres nations. Les stratèges militaires savent pertinemment que la puissance d'un armement se mesure à l'aune de l'arsenal militaire détenu par l'éventuel ennemi.

Les hypothèses que nous venons de formuler, précisant le statut de la recherche de puissance s'inspirent en partie des travaux d'Henri Tajfel réalisés dans les années 1970, référence incontournable pour les chercheurs spécialisés en psychologie sociale. Parmi les travaux de Tajfel, émergent ses mémorables expérimentations menées dans des classes d'élèves. Elles se déroulaient selon un protocole pointilleux comprenant deux phases successives. La première se fixait comme objectif de scinder la classe d'élèves en deux sous-groupes F et G, de manière totalement aléatoire. Néanmoins, par le truchement d'un leurre – dont l'exposé nous éloignerait par trop du cœur de cet article –, l'expérimentateur parvenait à masquer totalement le caractère aléatoire de la partition F et G, à persuader chaque élève que le groupe auquel il appartenait, l'endogroupe, était spécifique. Autrement dit, l'autre groupe, l'exogroupe, devenait objectivement différent. Dans la seconde phase, l'expérimentateur demandait aux deux groupes F et G d'accomplir séparément une certaine tâche, dans le cadre scolaire. Cette mission achevée, tous les élèves étaient invités à juger la valeur de ce travail réalisé par chacun des deux groupes. Pour mettre au point cette évaluation, une série de couples de notes était proposée à chaque étudiant qui se voyait dans l'obligation de choisir un couple et un seul.

Quelles conclusions furent tirées de cette expérience inédite ? En premier lieu, une propension très forte à favoriser son groupe d'appartenance (endogroupe) et par conséquent à dévaloriser l'autre groupe (exogroupe). Ce phénomène fut dénommé « *biais pro endogroupe* » par Henri Tajfel. En second lieu, une prééminence de ce biais pro endogroupe sur toute autre considération. Il n'était pas rare qu'un étudiant sacrifiât la note de son propre groupe sur l'autel du biais pro endogroupe. Ainsi, par exemple, un élève appartenant à F pouvait aisément opter pour la distribution (11, 10) de préférence à (13, 14), amputant ainsi la note attribuée à son propre groupe de deux points (11 plutôt que 13), mais garantissant en revanche la supériorité de son groupe F sur G. La conclusion de Tajfel s'imposait sans appel : une différenciation, aussi arbitraire fût-elle, générerait une catégorisation « eux-nous » qui, elle-même, engendrait des attitudes discriminatoires à l'encontre de l'exogroupe. Cette tendance discriminatoire n'a donc nullement besoin de critères objectifs tels que la race, la religion, le sexe, l'orientation sexuelle..., qui ne constituent, selon Tajfel, que des prétextes. Qu'on songe aux débordements des *supporters* d'une équipe de football apostrophant, injuriant, insultant ceux de l'équipe adverse. Pour éviter les rixes violentes, des grilles en fer forgé sont érigées et des contingents de policiers réquisitionnés, mais cela se révèle parfois insuffisant tant la césure « eux-nous » est profonde.

Cette digression concernant les expériences d'Henri Tajfel et les conclusions qui en résultent permettent à présent d'éclaircir la première hypothèse associée au concept de recherche de puissance. A l'instar du biais pro endogroupe qui s'exprime sans raison, la recherche de puissance d'une nation, c'est-à-dire son désir de se comparer, de se mesurer aux autres nations, ne repose sur aucune finalité. La recherche de puissance est un lien organique qui oppose les nations les unes aux autres et les entraîne dans une compétition sans fin, dans les deux sens du terme.

Pour illustrer cette recherche de puissance, il est possible d'exposer un fait concret, en apparence anecdotique, mais qui se révèle néanmoins particulièrement suggestif. Il s'agit d'une compétition : qui détient le record de la tour la plus haute du monde ? En 1976, Toronto inaugure une tour de 550 mètres de haut afin de symboliser la puissance industrielle du Canada. Record battu... à l'époque ! Depuis cette date, des gratte-ciel toujours plus hauts sont érigés. Les 600 mètres sont franchis par l'Arabie saoudite en 2012 avec une horloge visible à 17 kilomètres à la ronde et surtout six fois plus grosse que celle de Big Ben. Presque simultanément, Dubaï construit une tour qui atteint 828 mètres. L'Arabie saoudite, vexée, entreprend alors d'édifier une tour de 1 001 mètres, qui doit être achevée en 2019. La Chine ne s'avoue pas vaincue : une tour de plus de 1 200 mètres doit être, en principe, terminée en 2020. Et les Etats-Unis pourraient bien tous les détrôner : l'entreprise américaine Arconic envisage la construction d'une tour aussi haute que le Mont Blanc, ses concepteurs visant les 4,8 kilomètres.

Manifestement, ces exemples corroborent parfaitement l'hypothèse que nous avons formulée au sujet de la recherche de puissance : le désir, pour les Etats, de se comparer, de se mesurer, de se dépasser les uns les autres.

Quel peut être l'impact de ce postulat sur la théorie économique ?

ECONOMIE COSMOPOLITE, ECONOMIE POLITIQUE

Une remarque liminaire s'impose afin de dissiper tout malentendu. La théorisation du commerce international dresse un monument incontournable, la logique interne s'y déploie, irréprochable, de sorte que loin de nous l'idée présomptueuse de remettre en question cet édifice. Du reste, dans le paragraphe précédent, nos critiques ne concernaient que les limites de cette théorie. Celle-ci s'est érigée sur la base des coûts comparatifs de David Ricardo et, au fil du temps, a été enrichie par les matériaux empruntés aux mathématiques. Toutefois, ces prolongements, plus ou moins sophistiqués, ne doivent pas occulter l'essentiel : la tendance à la généralisation du libre-échange à l'échelle planétaire entretient une relation quasi fusionnelle avec la notion d'avantage comparatif, que chaque nation est en capacité de mettre en valeur pour augmenter son potentiel économique.

C'est précisément là que le bât blesse, car ces avantages comparatifs respectifs précipitent la science économique vers une pente normative. Maximiser son potentiel économique, jouir pleinement du libre-échange deviennent valeurs suprêmes. Ces valeurs, cautionnées par la science, peuvent alors, en toute quiétude, engendrer la stigmatisation sans vergogne de toute attitude déviante comme étant une offense à la raison. Au Diable le protectionnisme ! Au Diable le mercantilisme !

Nous posons la question centrale de cet article : ces « déviations » doivent-elles demeurer ignorées par la science économique ? Sans la moindre équivoque, nous répondons résolument par la négative. Ce faisant, nous empruntons le chemin défriché par le sociologue Emile Durkheim qui s'efforçait de « *traiter les faits sociaux comme des choses* ». Ainsi, le suicide peut aisément être qualifié de comportement déviant. Cela n'empêcha nullement Durkheim de produire sur ce sujet un ouvrage qui, de nos jours, suscite encore l'admiration. De même, imagine-t-on sérieusement l'astronome Le Verrier vitupérer contre la planète Mercure sous prétexte que l'évolution de sa trajectoire autour du soleil présentait une anomalie : elle n'obéissait pas aux lois de la gravitation universelle de Newton, une rebelle en quelque sorte ! Il fallut attendre l'émergence d'un nouveau cadre théorique, la relativité générale d'Einstein, pour que le comportement de Mercure cessât d'être aberrant.

Quant à la science économique, si elle désire véritablement acquérir le statut de science, alors elle se doit de construire un paradigme qui cesse d'exclure de son champ d'investigation les phénomènes qu'elle juge

déraisonnables. Il en est ainsi du mercantilisme ou du protectionnisme, réalités tangibles aujourd'hui comme elles le furent en d'autres temps.

Le plus déconcertant se concentre dans la découverte suivante : ce paradigme, en mesure d'intégrer pleinement mercantilisme et protectionnisme, existe déjà, il est simplement en jachère depuis deux siècles environ. Il s'agit du concept d'« économie politique » tel que l'économiste Friedrich List le définit. Non moins intéressante est la méthode qu'il utilise pour articuler ce concept à la pensée économique dominante de son époque. Il subsume les divers courants qui la composent (Adam Smith, David Ricardo, Jean-Baptiste Say...) sous le vocable « économie cosmopolite » et souscrit alors à une cohabitation « économie cosmopolite, économie politique », chacune des composantes de cet attelage ayant une fonction spécifique.

« L'économie cosmopolite est la science qui enseigne comment le genre humain peut arriver à la possession du bien-être. L'économie politique, quant à elle, enseigne comment une nation parvient, au moyen de l'agriculture, de l'industrie manufacturière et du commerce, à la civilisation et à la puissance ». Cette dichotomie, imaginée par List et que nous venons d'exhumer, peut être régénérée par le recours à l'idéal type de Max Weber. Economie cosmopolite et Economie politique se perçoivent alors comme deux types idéaux weberiens.

L'économie cosmopolite adopte comme point de vue unilatéral la recherche de bien-être universel et sélectionne ainsi des phénomènes particuliers en les enchaînant selon un système de valeurs dominé par cette recherche de bien-être maximum. L'économie politique adopte comme point de vue unilatéral la recherche de puissance : les phénomènes sont alors coordonnés, en fonction du système de valeurs dominé par cette recherche de puissance (nationale).

Nous nous trouvons, à présent, dans l'obligation de tester ce dualisme, de prouver son efficacité à incorporer des faits échappant à la sagacité des économistes.

Pour ce faire, nous introduisons une fiction qui, en simplifiant à l'extrême le cadre de l'économie internationale, permet de mettre en relief les véritables enjeux. Cette fiction ne comprend que deux protagonistes, à savoir deux Etats A et B, entre lesquels les relations économiques se réduisent à l'échange de marchandises. Nous envisageons, pour cette fable, deux versions totalement différentes.

Dans la première version, nous supposons que les pays A et B agissent en conformité avec la théorie des coûts comparatifs : ils échangent leurs marchandises en profitant au maximum des avantages comparatifs de chacun. Nous savons que ce jeu est à somme non nulle : A et B ressortent tous les deux gagnants de la libre circulation des marchandises qu'ils impulsent sous la férule de Ricardo et de ses épigones. Comme nous l'avons démontré au début de cet article, le terme de compétitivité ne peut

être affecté ni à la nation A ni à la nation B. Autrement dit, ce vocable « compétitivité » doit être exclu du niveau national et doit se cantonner à l'échelon de l'entreprise. Les gains réalisés par A et B leur offrent la possibilité d'augmenter le bien-être général, le concept d'économie cosmopolite convient parfaitement à cette idylle romantique.

Quid du second scénario ? Dans la seconde version de cette fiction, les Etats A et B s'adonnent à une confrontation fort différente. Foin des avantages comparatifs, chacun des deux protagonistes œuvre dans le but de maximiser son excédent commercial ou, ce qui est mathématiquement équivalent, minimiser son déficit. Ce jeu porte un nom bien connu, celui de mercantilisme. Il fit florès en Europe de la fin du XV^e jusqu'au milieu du XVIII^e siècle. Ce jeu est à somme nulle, ce que Jean Bodin exprimait dans un langage aujourd'hui suranné : « *Il n'y a personne qui gagne qu'un autre ne perde* ». Nous affirmons qu'en dépit des anathèmes qui leur sont régulièrement et énergiquement adressés par les économistes depuis plus de deux siècles, les pratiques mercantilistes n'ont jamais été éradiquées, loin s'en faut. Tel Phoenix, le mercantilisme renaît de ses cendres de manière récurrente. De nos jours, les excédents engrangés par certains pays, gigantesques et persistants, témoignent de la très forte résilience du mercantilisme. Nous affirmons également qu'il ne peut être sérieusement décrypté que dans le cadre de l'économie politique et, par conséquent, en relation avec la recherche de puissance. Pour justifier ce postulat, poursuivons la narration de la seconde version de notre fiction.

Etant à présent à somme nulle, ce jeu provoque généralement l'émergence d'un vainqueur triomphant et la déchéance d'un vaincu dépité. Le premier affiche fièrement sa balance commerciale excédentaire, tandis que le second se lamente sur son déficit commercial. Attribuons à la nation A le privilège d'endosser le rôle de vainqueur : nous dirons alors que A est compétitif. La notion de compétitivité qui, dans la version précédente de notre fiction, gagnant-gagnant, demeurait circonscrite à l'intérieur du cadre micro-économique de l'entreprise, peut désormais, avec le mercantilisme, se hisser jusqu'au niveau de la nation tout entière.

Reprenons le fil de notre intrigue : le vaincu, le pays B, importe davantage qu'il n'exporte et, pour combler le solde, se voit dans l'obligation de supplier A pour que celui-ci lui fasse crédit, se comportant ainsi comme un piètre joueur de poker accablé par la malchance. En prolongeant cette métaphore et en lui empruntant une expression devenue familière, nous dirons que B « cherche à se refaire » afin de rembourser sa dette. Il doit alors impérativement réaliser, à son tour, un excédent commercial, autrement dit restaurer sa compétitivité. Il dispose pour cela de plusieurs cordes à son arc, parmi lesquelles nous en sélectionnons trois. En nous inspirant du jargon usité dans le secteur militaire, nous dirons que nous sommes en présence de trois tactiques s'inscrivant dans la même stratégie : diminuer le prix des marchandises produites par B relativement à celles produites par A ou, ce qui revient au même, augmenter le prix

des marchandises produites par A relativement à celles produites par B. Le but est de stimuler les exportations de ce dernier et de décourager les importations en provenance de A.

Décrivons succinctement ces trois tactiques. La première repose sur la dépréciation de la monnaie émise par la nation B, l'expression la plus palpable en étant la dévaluation. La deuxième est un succédané de la précédente et, pour cette raison, est souvent qualifiée de dévaluation interne. Elle cible la réduction générale des prix, au sein du pays B, par le biais d'une baisse du coût du travail. La troisième, composante la plus emblématique du protectionnisme, consiste à dresser des barrières douanières sous forme de taxes sur les importations provenant de A.

Parmi ces trois tactiques, la plus délicate est indéniablement la deuxième, en raison de la présence de deux écueils majeurs. L'un provient des salariés et, comme le fait remarquer James Kenneth Galbraith, l'Etat se voit souvent dans l'obligation d'affronter les syndicats, d'annihiler leur résistance ou de négocier leur assentiment. L'autre écueil se situe au niveau des entreprises non soumises à la concurrence et qui, de ce fait, sont en capacité de ne pas réduire leur prix de vente au fur et à mesure que s'amenuise le coût du travail, ce qu'on désigne par effet d'aubaine. En raison de ces obstacles, la politique de dévaluation interne a tendance à s'éterniser : songeons à la Grèce, qui a mis près de six ans pour parvenir à comprimer les salaires et les pensions de 30 à 40%.

Confrontons, à présent, la seconde version de notre fiction (celle où les deux nations se focalisent sur la maximisation de leur excédent commercial en dépensant leur énergie dans la quête de compétitivité) à l'histoire économique de ces dernières années. Autrement dit, le concept de mercantilisme, tel que nous l'avons introduit, possède-t-il des qualités heuristiques ?

« La Chine, l'Allemagne et les Etats-Unis » : cela résonne comme une fable de La Fontaine ou comme le titre d'un western spaghetti... Il s'agit pourtant d'une histoire bien réelle et qui, aujourd'hui, défraie la chronique avec une acuité grandissante.

Depuis plus de 20 ans, la Chine poursuit avec pugnacité un objectif simple : réaliser un excédent commercial conséquent. Pour parvenir à ses fins, elle adopte ce que nous avons dénommé « la première tactique », la dépréciation de sa monnaie. A ce « jeu » du mercantilisme, elle triomphe et marque davantage de points au fil des années : sur la période 2006-2012, son excédent commercial gravite autour de 200 milliards de dollars, puis s'envole pour culminer à environ 600 milliards de dollars en 2015. Il se réduit ensuite, mais demeure substantiel en 2016 et 2017 : respectivement 510 et 420 milliards de dollars.

Parallèlement, la sous-évaluation du yuan est manifeste. En juin 2014, à partir de calculs basés sur la parité de pouvoir d'achat (PPA), la Banque mondiale estima que le taux de change entre les devises chinoise et

américaine devrait s'établir à 4 yuans pour 1 dollar au lieu de 6,21 yuans, soit une sous-évaluation de 35,5%. Ces chiffres furent validés par la Chine en personne, ce qui ne l'empêcha pas, un an plus tard, de dévaluer le yuan de 1,8%, au grand dam de ses partenaires commerciaux médusés. Rappelons que John Maynard Keynes préconisait, au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, que figurât dans les accords de Bretton Woods une disposition interdisant à toute nation affichant des excédents, de dévaluer sa monnaie. Sa proposition fut rejetée. Que dirait-il aujourd'hui ?

L'Allemagne présente des similitudes avec la Chine, grande gagnante elle aussi de ce jeu à somme nulle qu'est le mercantilisme. Ces dernières années, l'excédent de l'Allemagne est, *grosso modo*, deux fois plus petit que celui de la Chine, mais un autre indicateur, nettement plus instructif, est généralement préconisé, lorsqu'on cherche à comparer deux nations : l'excédent commercial exprimé en pourcentage du PIB. S'agissant de la Chine, si on exclut le pic de 2007, sur l'intervalle 2000-2017, ce ratio reste relativement stable : entre 2 et 3%. Bien différente est l'évolution de ce pourcentage concernant l'Allemagne : si on excepte les années impactées par la crise financière de 2008, l'excédent commercial de l'Allemagne, exprimé en pourcentage de son PIB, connaît une croissance régulière, passant de 0% en l'an 2000 à 8,3% en 2017. Au jeu du mercantilisme, la Chine accomplit des prouesses, mais l'Allemagne, depuis 2012, est incontestablement championne toutes catégories. Selon le dicton populaire et footballistique : « Et à la fin, c'est l'Allemagne qui gagne ! ».

Nous avons vu que, parmi les trois tactiques les plus usitées dans le jeu mercantiliste, la Chine privilégiait l'arme monétaire. En revanche, l'Allemagne, ayant abandonné la maîtrise de sa devise et de ses tarifs douaniers, transférée au niveau européen, ne dispose que d'un seul atout : la dévaluation interne.

Ce millénaire avait deux ans lorsque l'Allemagne mit en place une série de réformes, rigoureusement pensées par Peter Hartz et vigoureusement assumées par Gerhard Schröder. Au-delà de la diversité des dispositions (réduction des dépenses sociales, compression des salaires, accroissement de la flexibilité du travail...) émergeait le but ultime qui les transcendait : la compétitivité de l'économie allemande. Sans atermoyer, le coup d'envoi de la dévaluation interne était donné. La fulgurance du succès de cette politique – guerre éclair, en quelque sorte – fut impressionnante, favorisée par deux faits historiques. Le premier était constitué par la forte cohésion nationale permettant d'obtenir l'aval des syndicats. Le second catalyseur provenait des pays de l'Europe du Sud, où régnait une enivrante euphorie suscitée par l'avènement de l'euro et les faibles taux d'intérêt qui en résultèrent. Cette Europe méridionale consumma, investit, importa tous azimuts, absorbant les excédents venus de l'Europe du Nord. Comme le fait remarquer, non sans malice, Joseph Stiglitz : lorsqu'on envisage la mise en œuvre d'une dévaluation interne, il convient de bien choisir ses voisins !

Les réformes « Schröder », point de départ d'une puissante dévaluation interne, se prolongèrent par une politique économique conservant le même cap : rester compétitif, sauvegarder et, si possible, accroître les excédents commerciaux.

Peu importaient les récriminations des uns et des autres, exigeant dès le début des années 2010, une réduction drastique de ces excédents, peu importaient les conseils « amicaux », mais néanmoins explicites, prodigués par le gouvernement américain de l'époque et par le Fonds monétaire international (FMI), peu importaient les exhortations d'économistes aussi éminents que Joseph Stiglitz ou Paul Krugman. Ce dernier était simultanément alarmiste – l'enjeu étant le sauvetage même de la démocratie – et précis : il implorait l'Allemagne de promouvoir une politique franchement inflationniste (supérieure à 4%). Ce que préconisait alors Paul Krugman dans son livre, « *Sortez-nous de cette crise... maintenant !* », n'était pas autre chose qu'une réévaluation interne destinée à contrecarrer la dévaluation interne excessive de Gerhard Schröder.

Toutes ces controverses s'inscrivent parfaitement dans le déroulement d'un jeu à somme nulle, le mercantilisme. L'Allemagne fait partie des gagnants ; aux antipodes enragent les perdants, en l'occurrence les Etats-Unis. Indéniablement, ces derniers font partie des « *losers* » de la compétition commerciale : leur déficit perdure depuis des décennies. En gardant la même période de référence que celle utilisée précédemment, on observe que, depuis le début du millénaire, ce déficit américain, exprimé en pourcentage du PIB, oscille entre 2,5 et 5%.

Les excédents commerciaux des uns creusent les déficits des autres, lapalissade certes, mais qui ne doit pas être occultée. Bien évidemment, il serait absurde d'identifier les déficits des Etats-Unis, d'une part, et les excédents de la Chine et de l'Allemagne, d'autre part. D'autres acteurs (le Canada, le Japon, etc.) jouent leur propre partition lors des échanges avec les Etats-Unis. En outre, d'autres pays viennent s'insérer, brouillant encore davantage le message : ainsi, en 2017, l'Allemagne est excédentaire vis-à-vis de la France, elle-même excédentaire vis-à-vis des Etats-Unis. Inversement, tout aussi absurde serait l'attitude consistant à minimiser la connexion reliant les excédents de l'Allemagne et de la Chine au déficit des Etats-Unis. Il existe au moins une personne qui ne la minimise pas, c'est le Président de ce pays, pestant indéfectiblement contre ces excédents qui l'excèdent.

A partir de l'exposé de notre fiction, nous avons sélectionné trois tactiques différentes ayant un dénominateur commun, la quête de compétitivité : la dépréciation de la monnaie nationale, la dévaluation interne, l'érection de barrières douanières. Actuellement, Donald Trump choisit sans ambages cette troisième option. Les taxes sur les importations d'acier et d'aluminium ne sont peut-être que le prélude à d'autres dispositions similaires. Le slogan elliptique « Il y a trop de Mercedes dans la

Cinquième Avenue à New York » cible l'importation de voitures étrangères, mais également, en filigrane, les excédents commerciaux de l'Allemagne.

L'histoire économique jugera si cette tactique était appropriée ou, au contraire, inadéquate. En revanche, nous sommes à présent en mesure d'évaluer la pertinence de notre analyse obtenue par le truchement des deux protagonistes A et B de notre fiction. En particulier, était-il judicieux d'exhumer le mercantilisme ? Nous répondons affirmativement à cette question, en mettant en avant deux arguments.

Le premier argument a déjà été évoqué : il concerne le terme « compétitivité », galvaudé, ressassé, asséné sans ménagement. Or nous avons démontré que le qualificatif « compétitif » ne pouvait être appliqué à l'Etat dans le cadre de la théorie des avantages comparatifs, c'est-à-dire avec un commerce international perçu comme jeu à somme non nulle, gagnant-gagnant. En revanche, en recourant au mercantilisme, nous acquérons le droit de décerner aux nations qui ressortent gagnantes de ce jeu à somme nulle le titre de championnes de la compétitivité.

Le second argument se réfère à notre volonté farouche d'analyser, de la manière la plus objective possible, les faits sociaux, en prenant pour mentor Emile Durkheim. Au Diable les invectives telles que « *Donald Trump est à moitié fou* », proférées par un célèbre économiste français, à l'instant précis où le Président des Etats-Unis annonçait la mise en place de mesures protectionnistes. Dans la même veine, on pourrait alors déboucher sur des trivialités du genre : « Xi Jinping était semi-dément lorsqu'il dévalua le yuan en août 2015 » ou bien « Gerhard Schröder était aux trois quarts psychotique lorsqu'il mit en œuvre sa drastique dévaluation interne, au début des années 2000 ». Régénérer le mercantilisme nous permet de conjurer la tentation de recourir à de tels expédients.

Répetons-le, nous n'avons nullement l'intention d'évincer la théorie du commerce international basée sur la notion d'avantage comparatif. Cependant, cette théorie ne fonctionne que dans le paradigme de l'économie cosmopolite telle que l'a définie Friedrich List. Il nous reste à prouver que le mercantilisme et son corollaire, la quête incessante de compétitivité de la part des nations, s'intègre dans le moule de l'économie politique.

LA GUERRE ECONOMIQUE

Reprenant le flambeau porté jadis par List, nous scindons l'économie en deux pôles contradictoires : l'économie cosmopolite et l'économie politique. Cette dernière se focalise sur la recherche de puissance de la nation, c'est-à-dire son appétence irrépressible pour la compétition avec les autres nations. Le mercantilisme, avec ses gagnants et ses perdants, avec les nations compétitives et celles qui ne le sont pas, se love sans entrave au sein de l'économie politique.

Nous allons détailler ici les diverses modalités selon lesquelles se décline le gain enregistré par tel ou tel pays ressortant vainqueur du jeu mercantiliste. Apparaîtra alors clairement le lien que ce dernier entretient avec la recherche de puissance.

Revenons à notre fiction : l'Etat B accuse un déficit commercial vis-à-vis de l'Etat A, qui consent un crédit à son partenaire, pour que celui-ci puisse régler le trop plein d'importations. Or cette situation provoque un accroissement de la puissance de l'Etat A ou, ce qui est équivalent, une diminution de la puissance de l'Etat B. Illustrons cette assertion par deux exemples concrets.

« *Il faut que la Grèce cesse de vivre au-dessus de ses moyens* », grondait Jacques Attali au paroxysme de la crise grecque. Que signifie pour un pays « vivre au-dessus de ses moyens », si ce n'est vivre à crédit, si ce n'est importer trop eu égard à la valeur de ses exportations, si ce n'est faire partie des *losers* au jeu du mercantilisme ? L'endettement gigantesque de la Grèce constitue un phénomène notoirement stigmatisant. Sur le plan politique, ses créanciers lui font payer très cher sa prétention à vouloir participer à une compétition, alors qu'elle ne dispose que de très peu d'atouts. « Une perte de souveraineté inédite en Europe », titrait le journal *Le Monde* dans son édition du 17 juillet 2015, soulignant le quasi-transfert du pouvoir législatif hellénique vers les institutions européennes. Cette mise sous tutelle, en 2015, fut imposée à une nation, incapable de résister, impuissante face à la puissance de ses créanciers.

Examinons à présent un autre cas de pays déficitaire, celui des Etats-Unis. Après avoir déclenché une première salve de mesures protectionnistes en direction de l'Empire du Milieu, les Etats-Unis subirent à leur tour des répliques similaires. Simultanément, la Chine enclencha une autre contre-attaque, passée presque inaperçue : la réduction de ses achats d'obligations publiques américaines. Ses substantiels excédents commerciaux l'avaient hissée, en 2017, au premier rang des créanciers étrangers des Etats-Unis, avec 1 200 milliards de dollars en Bons du Trésor (20% du total détenu par l'ensemble des créanciers étrangers). La vulnérabilité du débiteur face à son créancier se profilait, provoquant ainsi quelques anicroches dans la puissance de la première économie mondiale.

Il est également possible d'envisager la perte de puissance d'une nation endettée vis-à-vis du reste du monde sous un angle différent. Le héros malchanceux de notre fiction, la nation B concentre ses efforts sur la restauration de sa compétitivité. Le but ultime est de dégager, à son tour, un excédent commercial, condition *sine qua non* pour oser espérer rembourser ses emprunts. Cependant, ses efforts (dévaluation, dévaluation interne, barrières douanières...) peuvent se révéler insuffisants, surtout si A contre-attaque en adoptant de semblables mesures. Le drame se poursuit, la dette de B enfle démesurément, il ne lui reste alors qu'un joker : vendre ses « bijoux de famille », comme le ferait un ménage surendetté. Ce n'est pas l'horloge de la grand-mère qu'il faut se résoudre à brader, mais ses ports, ses

aéroports, ses usines, ses terres agricoles... Ce processus peut être enclenché volontairement par le pays B, mais parfois imposé par le pays A, lequel se métamorphose alors en huissier impitoyable. Telle est, depuis des années l'attitude de la Troïka, qui exhorte la Grèce à entreprendre un gigantesque programme de privatisation d'une valeur minimale de 50 milliards d'euros. La Grèce traîne les pieds, parvenant difficilement à atteindre 10% de cet objectif, craignant, en se séparant de son patrimoine naturel ou culturel, de perdre son âme ou, plus prosaïquement, d'abandonner ses dernières bribes de puissance nationale.

Aux antipodes, *quid* des nations triomphantes au jeu mercantiliste ? Elles multiplient leurs créances ou, ce qui revient au même, gonflent leurs réserves de devises, imitant leurs ancêtres qui, cinq siècles auparavant, accumulaient des montagnes d'or et d'argent. En ce temps-là, sur le plan idéologique, le mercantilisme ne se dissimulait pas sournoisement derrière le paravent de la science économique, les excédents commerciaux étaient glorifiés, les stocks aurifères qui en résultaient étaient vénérés. Nul fétichisme dans cette adulation, car les réserves d'or étaient conçues comme des trésors de guerre, destinés à financer les expéditions militaires. Aujourd'hui, les gagnants du néo mercantilisme, les Etats qui amoncellent patiemment des créances sur le reste du monde, ne se doteraient-ils pas, à leur tour, d'un trésor de guerre ?

« 4 000 milliards de dollars pour envahir l'Europe. » Tel fut le titre tonitruant trônant à la première page du quotidien *Le Monde* daté du 17 février 2015. La phraséologie guerrière de l'article subséquent se développait à l'aune de cette introduction intempestive : les investissements de la Chine dans l'Union européenne étaient alors assimilés à la conquête des Amériques par les Européens. De manière plus ou moins subliminale se dessinaient en filigrane de cet article le parallèle entre le mercantilisme des XV^e et XVI^e siècles et l'actuel néo-mercantilisme, le parallèle entre le trésor de guerre ibérique sous sa forme aurifère et le trésor de guerre chinois, d'une valeur de 4 000 milliards de dollars, le parallèle entre les Espagnols et les Portugais partant affronter les Empires aztèque et inca et l'intrusion des capitaux chinois en Europe.

Cette conception guerrière du commerce international se situe indubitablement aux antipodes de la science économique, qui n'appréhende les échanges qu'à travers le prisme de la coopération « gagnant-gagnant », déniait ainsi sa composante agonistique. Dans notre essai *Compétitivité, mercantilisme et guerre économique* (1), en recourant à l'histoire et à l'anthropologie, nous présentions de nombreux exemples mettant en évidence le lien étroit qui existe entre le commerce et la guerre, démontrant son caractère quasi universel aussi bien dans l'espace que dans le temps. Le commerce et la guerre se révèlent très facilement substituables l'un à l'autre, ce qui nous autorise à introduire la définition suivante : la guerre

(1) L'Harmattan, 2016.

économique désigne la composante de l'activité économique nationale qui sert de substitut à la guerre *stricto sensu*. Plagiant le général Clausewitz, nous pouvons considérer la guerre économique comme le prolongement de la guerre par d'autres moyens. Elle s'insère sans aucune difficulté dans le cadre de l'économie politique.

* *
*

Les trois concepts « économie politique », « néo-mercantilisme », « guerre économique » acquièrent leur cohérence sous l'égide de la nation et de sa recherche de puissance. Cet édifice conceptuel nous a permis de mener à son terme le projet initial : la quête de compétitivité au niveau de la nation tout entière, qui demeurait énigmatique, nous est devenue familière. Elle apparaît comme une nouvelle déclinaison du mercantilisme.

Loin de nous l'idée de congédier la théorie du libre-échange basée sur les avantages comparatifs. A l'instar de Friedrich List, notre mentor sur ce sujet, nous admettons la coexistence de l'Economie cosmopolite et de l'Economie politique, la coexistence de la tendance au libre-échange et de la tendance au mercantilisme. Certes, la contradiction est flagrante entre ces deux pulsions, mais c'est précisément cette contradiction qui permet de comprendre nombre de tribulations de l'économie mondiale. En réactivant la notion de contradiction qui était au cœur de la pensée du philosophe présocratique Héraclite ou de la dialectique hégélienne, nous sommes en mesure de suivre les méandres de l'action de Donald Trump. Ce qui est souvent qualifié de comportement versatile n'est que le reflet de la contradiction entre économie cosmopolite et économie politique : Donald Trump n'a nullement l'intention de renoncer aux avantages comparatifs inhérents au libre-échange ; en revanche, il désire intensément canaliser ce libre-échange de manière à préserver la suprématie de la puissance américaine – « *America first !* »

Cette indéniable velléité n'est toutefois nullement l'apanage du Président des Etats-Unis, car elle est intrinsèque à la contradiction entre économie cosmopolite et économie politique. Ainsi, le 17 août 2018, l'Australie a mis de sérieux bémols à ses engagements pris lors de la COP21. Le gouvernement français, *supporter* apparemment indéfectible de l'esprit des Accords de Paris sur le climat, qui avait décidé, il y a un an, de doubler le fonds « Chaleur » destiné à diminuer les émissions de CO₂, a, le 7 juin 2018, réduit le pourcentage d'augmentation de ce fonds « Chaleur » de 100% à 20%. Ce reliquat de 20% fut lui-même ajourné *sine die* le 5 juillet dernier. Le Conseil de Sécurité de l'ONU ne s'est pas laissé duper par le spectacle émouvant affiché lors de la COP21, puisque, le 7 juillet 2018, il a choisi comme base de réflexion une augmentation de la température moyenne du globe de 4°C d'ici la fin du siècle. Cette résignation du Conseil de sécurité est à l'aune des multiples renoncements constatés ici et là, qui remettent sérieusement en question les objectifs fixés par les Accords de

Paris. Ce fatalisme est compréhensible : quel pays est disposé à sacrifier sa puissance – son rang dans la hiérarchie des nations – sur l'autel de la lutte contre le réchauffement climatique ? Quel pays est volontaire pour mettre en veilleuse sa quête de compétitivité sous prétexte de sauvegarder la biodiversité ? La guerre économique fait rage et laisse peu de place à ces « contingences » jugées subalternes. Cette guerre, il faut la gagner coûte que coûte. « *Peu importe la manière, seule la victoire est belle !* »

Les climatologues, les biologistes les plus alarmistes sont accusés de jouer les Cassandre. Mais n'oublions pas que, même dans ses prophéties les plus folles, Cassandre avait raison...

BIBLIOGRAPHIE

- M. AGLIETTA, *Zone euro : éclatement ou fédération ?*, Michalon, 2014.
- C. VON CLAUSEWITZ, *De la guerre*, Minuit, 1955.
- E. DURKHEIM, *Les Règles de la méthode sociologique*, PUF, 2007.
- M. DUVAL, *Made in Germany. Le modèle allemand au-delà des mythes*, Le Seuil, 2013.
- J. K. GALBRAITH, *Crise grecque, tragédie européenne*, Le Seuil, 2015.
- J. K. GALBRAITH, *La Grande Crise*, Le Seuil, 2015.
- J. K. GALBRAITH, *La Paix indésirable. Rapport sur l'utilité des guerres*. Calmann-Lévy, 1984.
- P. KRUGMAN, *Pourquoi les crises reviennent toujours ?*, Le Seuil, 2009.
- P. KRUGMAN, *Sortez-nous de cette crise... maintenant*, Flammarion, 2013.
- C. LÉVI-STRAUSS, *Les Structures élémentaires de la parenté*, PUF, 1949.
- F. LIST, *Système national d'économie politique*, Gallimard, 1998.
- M. MAUSS, *Essai sur le don*, PUF, 1968.
- B. SABY / D. SABY, *Compétitivité, mercantilisme et guerre économique*, L'Harmattan, 2016.
- E. SILBERNER, *La Guerre dans la pensée économique du XVI^e au XVIII^e siècle*, Sirey, 1939.
- B. SPINOZA, *L'Éthique*, Gallimard, 1994.
- J. E. STIGLITZ, *L'Euro : comment la monnaie unique menace l'avenir de l'Europe*, Les Liens qui libèrent, 2016.
- H. TAFJEL / J.-C. TURNER, *The Social Identity Theory of Intergroup Behavior*, 1986.
- M. WEBER, *Essais sur la théorie de la science*, Plon, 1965.