



Renversement de vapeur

Les évolutions inattendues du commerce mondial qui se cachent derrière ce graphique

Un graphique publié par le site américain BusinessInsider montre que les courbes des échanges commerciaux entre pays riches et entre pays émergents sont sur le point de se croiser. Analyse d'une véritable rupture économique.



Source : [BusinessInsider](#)

Atlantico : Prévus comme la tendance géoéconomique du siècle à venir, la montée des pays du Sud continue de s'effectuer en dépit des difficultés financières rencontrées sur ces deux dernières années. Ainsi les échanges commerciaux entre pays émergents n'ont cessé de gagner en importance depuis les années 1980 pour atteindre aujourd'hui un poids quasiment similaire à celui des pays du Nord. Faut-il voir dans cette tendance un renversement des équilibres traditionnels de la mondialisation ?

Jean-Marc Siroën : Les années 2000 marquent effectivement une rupture : la délocalisation vers le Sud de certaines étapes du processus de production et la hausse du prix des matières premières qui valorise le commerce de pays comme le Brésil ou la Russie. Les pays émergents les plus avancés, souvent asiatiques, sont ainsi parvenus à trouver leur place dans la chaîne globale de valeur en exportant des composants que d'autres pays émergents assemblent ou finalisent. Une grande part du commerce Sud-Sud est ainsi un commerce intra-asiatique dont on ne trouve pas, jusqu'à maintenant, l'équivalent en Amérique latine ou en Afrique. Par ailleurs, les modes d'insertion des pays émergents dans le commerce mondial sont différents, par l'industrie (Chine,...), les matières premières (Brésil, Afrique,...) ou les services (Inde, Maroc,...). Ces différences sont créatrices de commerce Sud-Sud : la Chine importe du Brésil des matières premières exigées par sa croissance qui lui-même importe des produits industriels chinois. C'est une tendance durable qui conduit à un monde avec des systèmes de production plus intégrés et, finalement, plus mondialisés

Nicolas Mazzucchi : Depuis une dizaine d'années, on a eu tendance à voir dans les pays émergents une sorte de modèle - ou plutôt de contre-modèle - qui s'opposerait au capitalisme libéral d'essence principalement anglo-saxonne qui avait dominé la seconde moitié du XX^{ème} siècle. Cette tendance à voir un "modèle" émergent transparait au travers de toute une série de facilités de langage économiques : le terme BRIC ou la notion de "Consensus de Pékin" ; inventés d'ailleurs par des Occidentaux. La réalité est celle, tant d'une opposition, que d'une complémentarité des pays émergents.

Si l'on prend par exemple, en termes économiques, les quatre grands émergents originels (Brésil, Chine, Inde, Russie), l'on se rend compte qu'ils s'opposent et, par là-même, se complètent deux à deux. En effet le Brésil et la Russie sont des pays dont le modèle économique repose avant tout sur les matières premières (agricoles, minières, énergétiques) et peu sur l'industrie. Au contraire le développement de l'Inde et de la Chine est principalement passé par l'industrie, d'abord comme sous-traitants des Occidentaux puis comme constructeurs à part entière avec des entreprises comme Tata, Haier, Lenovo, etc. Avec l'évolution économique de ces pays, la complémentarité s'accroît et il est normal de voir une explosion des échanges Sud-Sud, au fur et à mesure que certains pays dits du "Sud" se rapprochent économiquement des pays du "Nord" comme c'est le cas de la Chine.

Comment les pays du Nord, dont les économies ont atteint un stade de développement particulièrement élevé, peuvent-ils se repositionner face à cette nouvelle donne ?

Jean-Marc Siroën : Même si la part relative du Nord dans le commerce international tend à se réduire, le Nord participe pleinement à ce mouvement en se spécialisant aux deux bouts

des chaînes de production dont, d'ailleurs, ils conservent la maîtrise : en amont, l'innovation, la conception et le design des produits, en aval la commercialisation et la distribution. Apple est l'exemple extrême d'entreprise industrielle... qui n'a pas d'activité industrielle, même si certains composants restent produits aux États-Unis ! Cette délocalisation se heurte néanmoins à certains risques : une perte de maîtrise des processus de production et une concurrence qui peut venir des pays émergents ou récemment émergés. Les pays du Nord devront sortir par le haut de la concurrence de pays à bas salaires en adoptant des stratégies qui valorisent l'innovation, l'expertise et l'expérience. Ceux qui s'adapteront le mieux seront ceux qui, en élevant la qualification du travail, auront su adopter les stratégies industrielles qui permettent le développement d'activités innovantes et haut de gamme.

Nicolas Mazzucchi : Depuis 2010 le monde expérimente un paradigme inédit : les pays technologiquement les plus avancés ne sont plus les locomotives de l'économie mondiale. La croissance combinée des émergents a dépassé celle des pays du Nord et ce pour la première fois dans l'histoire. Nous n'avons ainsi pas de repères historiques pour appréhender la situation actuelle. Les économies des pays du Nord tentent, avec succès pour certaines, de se repositionner en interne notamment en se "désécialisant", comme en témoigne la réindustrialisation des États-Unis ou de la Grande-Bretagne, tout comme la relance de programmes d'extraction de matières premières sur le sol national (gaz et pétrole de schiste ou terres rares aux États-Unis). D'un autre côté les pays occidentaux tentent également de renforcer leurs liens par des alliances économiques multinationales leur permettant de contrer ponctuellement les avantages des émergents, notamment sur les coûts du travail.

En parallèle, de nombreux traités d'échanges transnationaux sont en cours d'élaboration actuellement. D'un côté les traités trans-atlantique et trans-pacifique se négocient actuellement sous l'égide de Washington, tandis que de l'autre Moscou tente elle-même de se constituer un "pré-carré économique" à travers l'élaboration de son Union Douanière. Peut-on évoquer en conséquence la création de "blocs commerciaux" qui rivaliseront dans la mondialisation ?

Nicolas Mazzucchi : C'est tout le paradoxe intrinsèque de la mondialisation : l'économie s'ouvrant et s'interconnectant, les économies nationales les plus puissantes tentent de se fermer pour se protéger. Ce grand mouvement d'alliances et d'unions économiques régionales participe de cette volonté pour certaines économies de se créer, ou recréer dans le cas russe, des dominions. Le cas du Traité Trans-Pacifique (TTP) américain est sans doute le plus intéressant. Il est la transcription géoéconomique de la volonté géopolitique de Washington de mettre le Pacifique au centre de son affrontement avec la Chine. Pékin

représente pour les Américains, si ce n'est le nouvel ennemi, du moins le nouveau challenger pour la suprématie mondiale au XXI^e siècle. Conscients de leurs désavantages économiques par rapport à la Chine, les Etats-Unis essaient de créer un cadre multilatéral leur permettant d'annuler ces derniers. Une zone de libre-échange équivalente à l'ALENA (Accord de Libre Échange Nord-Américain) ou au CAFTA (son équivalent pour l'Amérique centrale) permettrait de rattraper un peu le déséquilibre de coût entre produits américains et chinois dû à la sous-évaluation chronique du yuan RMB et des coûts de main d'œuvre en Chine. Néanmoins un certain nombre de pays, en Amérique latine notamment, sont inquiets de cette volonté américaine qu'ils interprètent comme un nouvel impérialisme et redoutent d'avoir à choisir leur camp...

Jean-Marc Siroën : Pour la Russie, il s'agit d'abord de reconstituer un bloc politique régional en utilisant l'arme énergétique. Le projet américain, auquel tend à se rallier l'Europe, est très différent : il s'agit de contourner le blocage du multilatéralisme, auquel, d'ailleurs, ils participent pour diffuser des normes au-delà même de l'abaissement des barrières - tarifaires ou non - aux échanges. Ces normes s'étendent notamment à la concurrence, aux investissements, aux marchés publics. Si les projets trans-pacifiques et transatlantiques aboutissaient, c'est une large majorité du commerce international qui convergerait vers les mêmes normes. Dans ce projet, les blocs seraient avant tout un espace de normes par ailleurs convergentes et à vocation universelle. Les rivalités resteraient d'abord des rivalités entre les pays. Les États-Unis et, dans une moindre mesure, l'Europe, espèrent ainsi récupérer le leadership qu'ils exerçaient autrefois dans les négociations commerciales multilatérales menées au sein de l'OMC. De là à ce que ce projet se réalise, il y a un grand pas à franchir, tant les intérêts et les normes des uns et des autres restent hétérogènes et contradictoires.

Quels autres espaces économiques (ASEAN, APEC, UNASUR...) sont amenés à prendre de l'importance dans cette nouvelle donne ?

Jean-Marc Siroën : Ces zones se superposent souvent à d'autres espaces. L'ASEAN et l'APEC s'intègrent ainsi dans le projet transpacifique. Si les négociations échouaient, il est vraisemblable que l'intégration économique en Asie, qui est réelle, se formaliserait davantage. L'Union européenne essaie depuis longtemps de construire un espace méditerranéen ou africain qui a du mal à voir le jour. L'Amérique latine est un espace potentiel mais, dans les faits, les espaces qui existent formellement, comme le Mercosur, fonctionnent mal. A l'exception des grands projets évoqués, les traités commerciaux ont d'ailleurs de moins en moins de logique régionale et lient des pays parfois très éloignés. Les traités commerciaux bilatéraux se multiplient mais sans accélérer très significativement le développement d'espaces régionaux d'intégration.

Nicolas Mazzucchi : Tout le monde risque de se positionner face à cet affrontement annoncé entre les deux premières puissances mondiales. D'un côté les Etats-Unis tentent de s'assurer leurs débouchés traditionnels que sont l'Europe avec le Traité Trans-

Atlantique, l'Amérique latine et les alliés asiatiques traditionnels (Japon, Corée du Sud, Philippines) avec le TTP. De l'autre la Chine se positionne de plus en plus dans un certain nombre d'alliances multilatérales comme l'ASEAN+3, certainement appelé à prendre de l'ampleur, ou l'Organisation de Coopération de Shanghai (OCS). La position chinoise est intéressante dans le sens où Pékin refuse de se poser en leader unilatéral de ces organisations, contrairement à Washington. Le cas de l'APEC (Coopération Economique Asie-Pacifique) est révélateur. Alors que l'organisation avait été créée par les Etats-Unis à la fin de la Guerre Froide, ces derniers s'en sont peu à peu désintéressés, laissant le champ libre à la Chine pour tisser des liens d'influence avec les autres membres à tel point qu'on peut aujourd'hui considérer, à la suite du sommet de Bali d'octobre 2013, que c'est la Chine qui en est le principal animateur, sans en prendre le leadership. D'autres régions se trouvent aussi gagnées par cette mode des unions économiques. La Russie, qui craint que la Chine ne prenne trop de pouvoir au sein de l'OCS est en train de créer une Union douanière qui lui permette de garder un certain contrôle sur son "étranger proche" européen, centrasiatique et caucasien. En Amérique du Sud, le couple UNASUR-MERCOSUR, constitué à l'origine face aux Etats-Unis, démontre, bon an mal an, sa stabilité même si le Brésil n'a pas réussi à prendre un leadership incontesté.