

La mondialisation, pour quoi faire?

Peter D. Sutherland

La différence essentielle entre l'ère de mondialisation actuelle et la précédente, qui avait pris fin avec la Grande Dépression, est que, désormais, de nombreuses entreprises ont une activité véritablement mondiale. Bien qu'elle suscite certaines craintes dans les pays industrialisés comme dans les pays en développement, cette évolution offre de nouvelles possibilités extrêmement intéressantes de relever les niveaux de vie dans le monde entier.



Peter D. Sutherland, ancien Directeur général de l'OMC et du GATT est actuellement Président de Goldman Sachs International.

UNE FORMIDABLE croissance des investissements et des échanges internationaux au cours des vingt dernières années, combinée à une véritable explosion des communications et des technologies au niveau planétaire, voilà comment la plupart des gens voient la mondialisation. Les flux d'investissement direct étranger (IDE), qui totalisaient 160 milliards de dollars en 1991, ont sauté à 1,1 billion de dollars en 2000. Dans un environnement marqué par la progression exceptionnelle des échanges internationaux (multipliés par seize durant les cinquante dernières années), le commerce des composants s'est développé encore plus rapidement que celui des produits finis. Les composants représentent aujourd'hui près d'un tiers des exportations mondiales de biens manufacturés : les entreprises qui produisaient leurs pièces elles-mêmes les achètent désormais de plus en plus souvent à des filiales ou à des sociétés étrangères.

Mythes des antimondialistes

Le concept même d'entreprise internationale fait frémir certains opposants à la mondialisation, persuadés que la majorité des multinationales cherchent surtout à verser des salaires de misère et à éviter l'impôt. Les faits, pourtant, contredisent de telles généralisations : les salaires réels ont progressé dans les pays qui attirent les IDE, et les recettes de l'impôt sur les sociétés augmentent au lieu de baisser. De plus, l'implantation sur leur sol de sociétés internationales incite de nombreux pays d'accueil à adopter des normes plus exigeantes dans des domaines clés comme la gestion, la technologie et l'environnement, et ils participent ainsi plus efficacement à la mondialisation. Je suis convaincu que l'immense majorité des multi-

nationales gèrent leurs affaires correctement. (Il y a bien sûr des exceptions, mais ce sont précisément des exceptions.)

Le vrai problème de la mondialisation, contrairement aux mythes chers à ses plus fervents détracteurs, tient à ce que l'essentiel de l'augmentation des investissements et des échanges internationaux est imputable aux pays les plus riches. Les pays en développement, y compris les six premiers exportateurs d'Asie du Sud-Est, n'ont attiré en tout qu'un peu plus de 20 % des IDE et comptaient pour 27 % seulement des exportations mondiales de produits manufacturés l'an dernier. À l'heure où les circuits d'approvisionnement mondiaux ont une sophistication et une complexité croissantes, plus les pays en développement sont lents à combler leur retard et plus il devient difficile pour leurs entreprises d'acquérir une dimension internationale.

Nombre de responsables politiques, de chefs d'entreprise et de citoyens ordinaires des pays en développement ont parfaitement conscience qu'il faut opter sans réserve pour la mondialisation. D'après une enquête récente du Forum économique mondial, les opinions chinoise et indienne sont favorables à la mondialisation, et persuadées que l'ouverture économique est indispensable au relèvement du niveau de vie et signifie une plus grande liberté de choix et plus de liberté au sens large.

En effet, la libéralisation accrue des échanges permet comme jamais d'exploiter les avantages comparatifs, non seulement pour les produits finis, mais tout au long de la chaîne de production. Outre les gains économiques qu'il procure aux pays concernés, le commerce est également un moyen d'importer les bonnes politiques, car il gêne les pratiques inefficaces et la corruption, assainissant ainsi le monde de

l'entreprise. Dans ses *Principes d'économie politique*, John Stuart Mill considérait que les avantages économiques du commerce sont supplantés par ses bienfaits intellectuels et moraux.

Obstacles au commerce

Il n'est donc pas surprenant que les pays en développement cherchant à accroître leurs exportations et à attirer davantage d'investissement soient déterminés à instaurer un commerce mondial plus équilibré. Ces pays ont joué un rôle important dans les négociations de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), réunie à Doha en novembre 2001. Ils ont, à juste titre, demandé aux grandes puissances commerciales d'être cohérentes avec leur discours sur le libre-échange et de les laisser accéder à leurs secteurs protégés (agriculture, textile, etc.).

L'ouverture d'un nouveau cycle de négociations est un exploit à saluer, surtout dans le contexte géopolitique troublé des douze derniers mois. L'une des tâches essentielles des négociateurs commerciaux et des responsables politiques occidentaux est de libéraliser des secteurs clés dans un sens favorable aux pays en développement, mais la volonté d'y parvenir est moins évidente aujourd'hui qu'à Doha. La décision du Président Bush de protéger les aciéristes non rentables et d'augmenter substantiellement les subventions agricoles n'est pas de bon augure (même s'il faut admettre que, depuis quelques années, les États-Unis sont le principal moteur de la mondialisation économique, pratiquant une politique de large ouverture aux échanges).

Ceux qui critiquent l'OMC en invoquant un système d'échanges multilatéraux délibérément défavorable aux pays en développement ne sont pas à court d'arguments. Pour ne prendre qu'un exemple, l'an dernier, les États-Unis ont encaissé 1,6 milliard de dollars de taxes sur des automobiles importées, pour l'essentiel, d'autres pays membres de l'OCDE et représentant une valeur totale de 110 milliards de dollars. C'est un tout petit peu moins que les droits prélevés sur simplement 15 milliards de dollars de chaussures en provenance principalement de pays pauvres. La réticence de l'Union européenne à réformer sa politique agricole commune, qui empêche *de facto* les produits des pays pauvres de pénétrer sur les marchés européens, est tout aussi préoccupante.

Néanmoins, les détracteurs de l'OMC omettent un point crucial : les obstacles au commerce sont aussi préjudiciables aux pays qui les dressent qu'aux importateurs contrariés. Aux États-Unis, par exemple, le néoprotectionnisme appliqué au secteur de l'acier et à l'agriculture lèsera les consommateurs — une population nettement plus importante que les emplois cumulés des deux secteurs protégés — en faisant monter les prix des automobiles et des produits fermiers. En réalité, les guerres commerciales se livrent à l'intérieur des pays, entre les consommateurs et les groupes d'intérêts. Les échanges entre les pays procurent des avantages mutuels. Ceux qui désirent sincèrement l'abaissement des barrières entre riches et pauvres devraient ardemment défendre les politiques de libre-échange et dénoncer les corporatismes à l'origine de mesures protectionnistes en définitive contre-productives (dans les domaines de l'acier, du textile, de l'agriculture, etc.).

Actions en faveur des pays pauvres

Toutefois, même si les pays riches réduisent leurs obstacles au commerce, les pays pauvres n'en profiteront que s'ils cessent de

protéger et de surréglementer leurs propres marchés. Les tarifs douaniers élevés majorent beaucoup le prix des produits importés. Dans de nombreux cas, ils ont tellement favorisé les secteurs d'activité nationaux que peu d'entre eux seraient compétitifs sur le marché mondial si toutes les barrières douanières disparaissaient du jour au lendemain. L'un des effets importants de la libéralisation des échanges est le renforcement de la concurrence, sans laquelle aucune économie de marché ne peut prospérer. Mais cette forme de libéralisation est également efficace contre la corruption, qui prolifère partout où la bureaucratie et le protectionnisme sont excessifs.

In fine, chaque nation porte la responsabilité première de son propre succès ou échec. Si une bonne gestion ne garantit pas la réussite économique, une mauvaise gestion, en revanche, conduit systématiquement à l'échec. Or de nombreux pays pauvres sont extrêmement mal gérés. La corruption et la guerre, la voyoucratie et l'étouffement de toute incitation à entreprendre sont pour beaucoup dans la pauvreté et le désespoir des pays les plus pauvres. De même, une réglementation et un protectionnisme exagérés et intrusifs peuvent empêcher l'émergence de nouvelles opportunités économiques et l'épanouissement des libertés.

Négociations commerciales

Les pays en développement ont donc de formidables défis à relever. Toutefois, si la mondialisation amplifie les conséquences de tout échec, elle amplifie également les retombées de chaque succès. Jamais les possibilités de tirer avantage de la libéralisation des échanges et de la croissance de l'investissement n'ont été aussi importantes. Jamais, par conséquent, les pays n'ont eu autant intérêt à admettre leur interdépendance. Et les relations commerciales multilatérales sont encore le meilleur moyen de promouvoir les intérêts respectifs des partenaires.

Depuis la fin des années 40, l'abaissement des barrières commerciales est à la base même de la croissance et de la prospérité observées dans la plupart des pays. Le processus doit absolument se poursuivre dans un cadre multilatéral qui a démontré son efficacité : ce cadre assure en effet un équilibre entre les différents intérêts nationaux et la répartition la plus large des avantages liés au commerce; de surcroît, en facilitant l'activité internationale des entreprises, il offre les conditions de stabilité propices aux décisions d'investissement.

Aujourd'hui, il n'est que juste de vouloir donner aux pays en développement les moyens de jouer un rôle plus important dans les négociations multilatérales. Leurs besoins ont trop souvent été négligés. L'initiative de l'Union européenne «Tout sauf les armes» est un pas dans la bonne direction, et les actions décidées à Doha en faveur du développement contribueront fortement à rétablir l'équilibre. L'OMC a également consenti de substantiels efforts pour le renforcement des capacités, afin que les pays en développement puissent combler leur retard technique avant la fin des négociations.

Il ne s'agit pas de dire que l'ouverture de leurs marchés aux pays en développement dispense les riches de leurs devoirs envers les pauvres — l'assistance et l'allègement de la dette doivent même être renforcés —, mais de nous répéter que le commerce et l'investissement sont les clés du développement et que nous devrions donc nous réjouir de la mondialisation, au lieu de nous y opposer. **F&D**