

Competitivité territoriale et mondialisation

Paul Claval

Université de Paris-Sorbonne

191, Rue Saint-Jacques

75005 PARIS

Tel : (33-1) 44321442

e-mail : p.claval@wanadoo.fr

Resumo

A teoria económica das relações internacionais desenvolveu-se ao mesmo tempo que o comércio mundial. De Ricardo a Samuelson, não levava em conta o progresso técnico e concluía pela acção benéfica do « laissez faire ». De facto, alguns países como a Alemanha ou os Estados Unidos, tinham escolhido o desenvolvimento autocentrado, estimulado pelo proteccionismo: eles conheceram longas fases de desenvolvimento sustentado. O crescimento da diferença entre países ricos e países pobres conduziu, entre 1950 e 1970, ao desenvolvimento duma nova teoria, que tomava em conta os ciclos viciosos que bloqueavam o crescimento de certos países, e sublinhava o papel das economias de escala e das economias externas na acumulação das actividades no seio de certas regiões e de certos países. Na última geração, o progresso dos transportes rápidos e das telecomunicações tornou mais fácil a dispersão das empresas, que se instalam nos lugares onde os custos são mais baixos: com a globalização, a competição internacional torna-se mais forte. Ela atinge um número crescente de actividades. Os Estados deixam de ser donos do destino económico do seu território. Face às multinacionais, as autoridades locais e as organizações regionais do tipo da União Europeia jogam um papel crescente.

Palavras-chave: comércio internacional, globalização, economias de escala, economias externas, crescimento sustentado.

Résumé

La théorie économique des relations internationales s'est développée parallèlement à la croissance du commerce mondial. De Ricardo à Samuelson, elle ne tient pas compte du progrès technique et conclut à l'action bénéfique du laissez-faire. Dans les faits, certains pays, comme l'Allemagne ou les Etats-Unis, parient sur le développement auto-centré stimulé par le protectionnisme: ils connaissent des phases longues de croissance soutenue. L'accroissement de l'écart entre pays riches et pays pauvres conduit au développement, entre 1950 et 1970, d'une nouvelle théorie, qui met en évidence les cycles pervers qui bloquent l'essor de certains pays et souligne le rôle des économies d'échelle et des économies externes dans l'accumulation des activités au sein de certaines régions ou de certains pays. Depuis une génération, le progrès des transports rapides et des télécommunications rend plus facile l'éclatement des entreprises, qui s'installent là où leurs coûts sont les plus faibles: avec la mondialisation, la compétition interterritoriale s'avive. Elle concerne un nombre croissant d'activités. Les Etats cessent d'être maîtres du destin économique de leur territoire. Face aux multinationales, autorités locales et organisations régionales du type de l'Union européenne jouent un rôle croissant.

Mots-clé: commerce international, mondialisation, économies d'échelles, économies externes, croissance soutenue.

. Abstract

The economic theory of international relations developed at the same pace as the growth of international trade. From Ricardo to Samuelson, it did not take into account the effects of technical progress and concluded to the benefic action of laissez-faire. In fact, some countries, Germany and the United States for instance, betted on a form of self centered development stimulated by protectionism: they experimented long phases of sustained growth. The growing gap between rich and poor countries induced, between 1950 and 1970, a new theory which emphasized the perverse cycles which stop the growth of some countries and stressed the role of external and scale economies in the accumulation of activities in some regions or some countries. Since a generation, the progress of rapid transportation and telecommunications makes easier the dispersion of enterprises, which locate their activities where costs are lower: with globalisation, interterritorial competition becomes harsher. It concerns a growing number of activities. States cease to control

the economic destiny of their territories. In front of multinationals, local authorities or regional organizations of the European Union type play a growing role.

Keywords: international trade, globalization, scale economies, external economies, sustained growth.

Figeac est une petite ville du Sud-Ouest de la France. Au début des années 1930, c'était encore un petit marché agricole et une calme sous-préfecture. C'est alors qu'a été lancée la première vague de décentralisation en France: il s'agissait de soustraire les usines d'aviation et d'armement aux bombes allemandes en les installant le plus loin possible des frontières du Nord et de l'Est du pays. Un petit entrepreneur originaire de Figeac avait fait fortune dans la fabrication des hélices d'avion. Contraint à la décentralisation, il décida d'implanter ses fabrications dans la ville où il était né.

La fortune de Figeac est depuis lors liée à l'aviation. La ville a prospéré lorsque l'industrie aéronautique était en expansion, à la veille de la Seconde Guerre mondiale; elle a connu des années difficiles avant la naissance de Caravelle et le lancement d'Airbus Industries. La technologie a changé. Les hélices ne constituent plus un secteur aussi porteur que par le passé, mais l'usine, spécialisée dans l'usinage de pièces de haute résistance, n'a cessé de se reconverter. Autour, des ingénieurs ou des techniciens qui y avaient été formés ont créé des petites entreprises tournées vers la sous-traitance aéronautique.

Tout allait pour le mieux. Le secteur industriel sur lequel reposait la fortune de Figeac est à haute technologie. La concurrence des pays d'Extrême-Orient ne semblait pas encore menaçante en ce domaine. L'optimisme que manifestait les employés, les entreprises et les pouvoirs locaux dans la petite région de Figeac semblait parfaitement justifié. Puis tout a basculé : contraint de réduire ses coûts de fabrication, la firme figeacoise est en train de déplacer une partie de ses fabrications vers la Pologne : on avait oublié que la formation des cadres et des techniciens valait bien, dans les pays de l'Est, celle qu'ils recevaient en Europe occidentale, mais que les salaires y sont aujourd'hui presque partout plus faibles.

Voilà un exemple de ce qui est en train de se produire sans cesse dans les pays riches, en Europe occidentale, aux Etats-Unis, mais aussi au Japon et déjà à Taiwan et en Corée du Sud. La mondialisation de l'économie rend plus fragiles les localisations existantes et entraîne la migration rapide de beaucoup de fabrications.

A lire les journaux, on a parfois l'impression que la compétition entre les villes, entre les régions ou entre les pays est un phénomène nouveau, lié à l'histoire économique des trente dernières années. Au Moyen Age déjà, les ouvriers des

riches villes drapantes des Flandres ont perdu leur emploi au profit des régions rurales, où les corporations n'existaient pas et où la main-d'œuvre se contentait de rémunérations plus faibles. Au XIXe siècle, des pans entiers de l'agriculture ont été ruinés par la mise en valeur à peu près simultanée des prairies et des steppes des Etats-Unis, de l'Argentine, de l'Australie et de la Sibérie occidentale.

Ce qui est nouveau, ce sont les secteurs aujourd'hui concernés par les délocalisations. On savait depuis le XIXe siècle combien la compétition entre les territoires pouvait être vive dans le domaine de l'agriculture. Elle existait aussi dans le domaine industriel, mais resta d'une ampleur limitée jusqu'aux années 1960, alors même que les différences entre les niveaux de rémunération de la main-d'œuvre étaient très élevées. En quarante ans, la situation a beaucoup évolué. Tous les secteurs industriels, même les fabrications de haute technologie, comme le souligne l'exemple de Figeac, sont aujourd'hui concernés. L'informatisation permet également de délocaliser bon nombre d'activités tertiaires. Il y a un demi-siècle, les firmes implantées à Paris faisaient parfois tenir leur comptabilité dans des petites villes de province, où les salaires étaient plus faibles. Aujourd'hui, Air France fait effectuer ce type de travail en Inde, et le CNRS a sous-traité avec des firmes indiennes et philippines l'analyse des mots-clefs de la production scientifique de langue française !

La réflexion que les économistes et les géographes mènent à propos de la compétition entre les territoires est ancienne. Elle s'est progressivement enrichie. C'est cette évolution que nous voudrions évoquer ici pour mieux comprendre ce en quoi les évolutions contemporaines sont semblables à celles du passé, et ce par quoi elles en diffèrent.

De Ricardo à Samuelson: des réflexions rigoureuses, mais qui laissent échapper une part croissante de la réalité

Le commerce international s'élargit rapidement à la fin du XVIIIe siècle et au début du XIXe. Le transport maritime devient plus sûr, les frets baissent: pour la première fois, il devient possible de faire traverser l'Atlantique à des denrées agricoles de base, le blé par exemple, ou d'exporter du bois depuis ces mêmes régions. De nouvelles géographies se dessinent.

David Ricardo (1772-1823) est un des premiers à s'interroger sur les ressorts des transformations en cours (Ricardo, 1817). Il le fait dans un contexte très particulier, celui des années 1810 ou 1820 :

- 1 - Les biens sont de plus en plus mobiles, mais les facteurs de production ne le sont pas; c'est évidemment vrai du facteur-terre; ce l'est du

facteur-travail, puisque l'ère des grandes migrations internationales n'est pas encore ouverte - les départs ne s'accroissent, en Europe, qu'à partir des années 1840. Les mouvements internationaux de capitaux ne sont pas absents, mais ils demeurent rares. Ils se font d'ailleurs généralement au bénéfice de l'Europe, qui est en train de distancer les pays moins bien équipés, si bien qu'ils ne contribuent alors en rien à l'équilibre de la scène économique internationale.

- 2 - D'un point à l'autre de la planète, ce qui varie, ce sont les aptitudes physiques et la fertilité des sols ainsi que le climat et la richesse du sous-sol. La différenciation de la planète n'a donc d'impact direct que sur les secteurs agricoles et industriels de l'économie.
- 3 - Dans les analyses économiques, le travail apparaît comme un facteur à peu près homogène. Il existe évidemment des différences entre les éleveurs et les agriculteurs, ou entre les artisans du bois et ceux du textile, mais, pense-t-on, passer d'un secteur à l'autre de la production n'offre pas de difficultés insurmontables et ne revient pas très cher.
- 3 - On considère que le capital est fixe car on ne distingue pas encore entre les immobilisations en équipements et en machines, et les disponibilités monétaires.
- 4 - La révolution industrielle en est à ses premiers pas, si bien que le progrès technique n'est pas encore intégré dans les schémas d'explication. Cela veut dire que deux des facteurs essentiels de la localisation des firmes ne sont pas pris en considération: les économies d'échelle et les économies externes. Les premières naissent des performances croissantes que l'on obtient lorsque l'on invente des machines plus puissantes, consommant davantage d'énergie, et capables de réaliser plus vite les tâches qu'on leur demande en fournissant des séries plus nombreuses. Les externalités apparaissent lorsqu'il est possible, en un lieu, d'obtenir gratuitement des informations relatives aux procédés de fabrication ou aux conditions de marché, alors qu'il faudrait les payer ailleurs. Elles se développent là où les structures économiques sont complexes et où l'on trouve à proximité nombre d'entreprises du même secteur ou de secteurs complémentaires.
- 5 - L'espace apparaît comme un obstacle qu'il convient de vaincre pour que les échanges se développent entre deux points. On ne dispose pas encore, au début du XIXe siècle de techniques qui permettent de faire voyager l'information relative aux biens sans que ceux-ci ne soient aussi déplacés. C'est ce qui explique que l'économie ne prenne alors en compte

que les coûts de transports des biens et ignore ceux qui résultent du transfert des informations.

Ces hypothèses restrictives ne sont évidemment pas exposées dans les travaux de Ricardo et de ses contemporains, puisque l'état qu'ils décrivaient était alors considéré comme allant de soi. C'est ce qui donne à la théorie du commerce international sa simplicité et son pouvoir de séduction. Supposons que deux Etats n'aient pas encore eu l'occasion de développer leurs échanges. Le pays A est grand et peu peuplé : le facteur-terre y est abondant et le facteur-travail rare, si bien que le prix des produits agricoles, qui incorporent beaucoup de facteur-terre, est faible, et celui des produits industriels, qui impliquent l'emploi d'une main-d'œuvre nombreuse, est élevé. Le pays B est petit et possède des densités élevées : le facteur-terre y est rare, les denrées alimentaires y sont coûteuses, alors que les produits industriels y sont bon marché, puisqu'ils mobilisent une main-d'œuvre surabondante et donc mal rémunérée. Lorsque le commerce se développe, le pays A exporte ses produits agricoles et importe des produits fabriqués; le pays B procède à l'inverse.

Quel est l'effet de ces échanges sur la rémunération des facteurs de production ? Le facteur-terre cesse d'être aussi surabondant en A que dans le passé, puisqu'il sert désormais en partie à assurer le ravitaillement de la population de B. La main-d'œuvre de B cesse d'être excédentaire, puisqu'elle fabrique les machines indispensables en A. Le prix de la terre augmente en A, cependant que les salaires y baissent; le prix de la terre diminue en B, cependant que les rémunérations y montent. Le commerce international est donc utile aux deux participants, puisqu'il permet de réaliser des combinaisons productives plus efficaces, suscite une augmentation de la production globale et bénéficie aux deux partenaires. A terme, le commerce conduit à l'égalisation de la rémunération des facteurs de production partout dans le monde.

La compétition entre les territoires conduit ainsi à une amélioration générale des conditions de vie sur l'ensemble de la planète, et ce, même en l'absence de progrès technique. Elle doit donc être encouragée. Tout obstacle à la liberté de circulation des biens limite le bien-être global de l'humanité : il doit être éliminé.

Les conditions économiques changent dans le courant du XIXe siècle. Le progrès économique s'accélère, le rôle des économies d'échelle et des économies externes, bientôt reconnu par les spécialistes de la production industrielle, s'accroît. Les migrations internationales prennent de l'ampleur. Les pays déjà industrialisés investissent de plus en plus dans ceux qui n'ont pas encore bénéficié du progrès afin de mettre en exploitation les zones rurales capables d'exporter les denrées alimentaires dont ils sont acquéreurs ou l'énergie ou les matières premières qu'ils

ne produisent pas à suffisance. Les techniques de communication à distance apparaissent : le télégraphe accélère l'acheminement des messages au point qu'il est désormais possible de faire voyager l'information relative à l'offre et à la demande sur un marché, et à la qualité des produits qui y sont échangés, même si les partenaires ne se rencontrent pas physiquement et traitent de denrées qu'ils n'ont pas sous les yeux.

La théorie des relations interterritoriales prend en compte certaines de ces transformations: on a conscience du rôle des investissements internationaux dans le développement des échanges internationaux, puisqu'ils sont responsables de l'équipement des pays neufs et leur permettent de participer au marché international. En Amérique du Nord, en Argentine, au Brésil, en Australie, en Nouvelle-Zélande aussi bien qu'en Sibérie ou en Mandchourie, ce sont les migrations de travailleurs qui mettent en place les populations sans lesquelles l'exploitation des ressources demeurerait impossible.

La prise en compte de la mobilité du capital et du travail permet donc de situer la théorie de l'échange international dans un contexte dynamique, mais elle ne conduit pas à une remise en cause des bases sur lesquelles elle repose. De Ricardo (1817) à Heckscher (1949; éd. or., 1919), à Ohlin (1933) et à Samuelson (1948; 1949), l'analyse porte toujours sur l'échange de biens entre des pays dont les dotations en facteur-terre et en facteur-travail sont inégales. Le rôle du progrès, tel qu'il apparaît à travers le jeu des économies d'échelle et des économies externes, est ignoré. Les coûts de transfert des informations ne sont pas pris en compte.

La théorie progresse cependant. La démonstration de la tendance à l'égalisation de la rémunération des facteurs de production est de plus en plus rigoureuse. Le mouvement culmine avec la formulation qu'en donne Samuelson (1948; 1949). La prise en compte des mouvements de capitaux et de main-d'œuvre situe l'explication dans un contexte dynamique, si bien que l'absence de prise en considération des effets directs du progrès technique n'apparaît pas comme gênante.

Il faut attendre les lendemains de la Seconde Guerre mondiale pour que la formulation des interprétations de l'échange international change.

Les avantages du développement auto-centré et du progrès peuvent contrebalancer ceux de la libre compétitivité entre les territoires

De l'époque où Ricardo réfléchissait aux conditions de l'échange international, dans les années 1820 et 1830, aux années 1880, l'évolution de la scène mondiale s'inscrit bien dans la perspective libérale. L'essor de la production agricole et manufacturière va de pair, en Europe occidentale et en Amérique du

Nord, où la Révolution industrielle s'accélère, avec l'affirmation de plus en plus générale du libre-échange.

La situation commence à changer avec l'arrivée sur le marché international de nouveaux producteurs agricoles. Tant que l'ouverture permettait à l'Europe d'acquiescer à meilleur compte les denrées tropicales qu'elle ne produisait pas et d'écouler vers les autres continents les articles et les machines sorties de ses usines, aucune catégorie ne se sentait réellement menacée par l'ouverture des frontières. Les conditions se modifient à partir du moment où le prix des grains commence à baisser : en quelques années, la base rurale traditionnelle des sociétés européennes se trouve en partie démantelée. L'exode rural s'accélère.

Les pays européens renoncent alors les uns après les autres au libre-échange qu'ils avaient instauré dans les années 1850 ou 1860. L'Allemagne donne le signal. La France suit rapidement. Après la Première Guerre mondiale, le libéralisme n'est plus pratiqué que par un petit nombre de pays, la Grande-Bretagne et son Empire, la Belgique, les Pays-Bas. Les mouvements pour la mise en place d'une politique de préférence impériale sont cependant actifs en Grande-Bretagne depuis le début du XXe siècle. Ils finissent par aboutir, avec les accords d'Ottawa, en 1931, à la fin de la première grande expérience de commerce international libéral.

Pourquoi ce retour généralisé au protectionnisme, alors que la théorie économique, et les politiques que l'on en déduit, continuent à mettre l'accent sur les avantages du libre-échange et de la compétition sans entrave entre les territoires? C'est que le développement a pris des voies que ne prévoyait pas la théorie libérale.

Dès le début du XIXe siècle, les économistes avaient admis une entorse au dogme du "laissez-faire, laissez-passer". Il est clair que lorsqu'un pays se lance dans des fabrications nouvelles, les entreprises qui participent à l'aventure ont beaucoup d'obstacles à vaincre. Elles ont à maîtriser des techniques auxquelles les cadres et la main-d'œuvre ne sont pas encore rompus. Elles ont à se créer un marché, à trouver des distributeurs, à se faire connaître de la clientèle. Les producteurs étrangers qui opèrent souvent depuis longtemps possèdent un avantage évident. La phase des tâtonnements appartient pour eux au passé; ils disposent de réseaux pour vendre leurs produits; ils n'ont pas à faire connaître leur image. C'est pour cela que les théoriciens admettent comme légitime la protection du secteur industriel lors de sa première phase. Deux économistes sont particulièrement connus pour leur contribution à la réflexion dans ce domaine, l'Américain Henry C. Carey (1793-1879) (Carey, 1858-1859) et l'Allemand Friedrich List (1789-1846) (List, 1841).

L'Allemagne et les États-Unis se distinguent d'ailleurs des autres pays précocement industrialisés par le rôle que le protectionnisme a joué chez eux. Aux

États-Unis, l'industrie s'est toujours développée à l'abri d'un tarif protecteur. En Allemagne, l'épisode libéral a été particulièrement bref. Il apparaît en effet bien vite que la protection industrielle offre des avantages substantiels dans un monde qui demeure par ailleurs essentiellement libéral. La protection accordée aux industries qui sont sorties de l'enfance permet d'accroître leur capacité exportatrice : la part de la production destinée au marché national s'écoule, grâce au tarif douanier, à des prix assez rémunérateurs pour couvrir l'ensemble des frais fixes de l'entreprise, et la part des coûts variables écoulee sur ce marché; la part de la production exportée n'a plus à supporter que les coûts variables de l'entreprise. Elle rapporte à l'entreprise même si celle-ci vend bon marché : c'est le principe du *dumping*.

Il apparaît ensuite que les effets du protectionnisme sont cumulatifs: ils permettent de distribuer des revenus plus élevés à la main-d'œuvre employée dans le secteur industriel. Ceux-ci stimulent d'autant plus la demande qu'ils sont à l'origine d'effets multiplicateurs. C'est ainsi que les pays accèdent à la croissance continue, selon le schéma bien connu de Rostow (1960).

L'avantage que les pays déjà industrialisés possèdent sur ceux qui ne le sont pas ne cesse de s'accroître : le marché dont ils disposent est d'autant plus grand qu'il ajoute aux acheteurs nationaux, dont les revenus s'élèvent, des acheteurs étrangers séduits par les bas prix consentis par les exportateurs. Cela permet aux entreprises de tirer au maximum parti de toutes les possibilités d'économies d'échelle ouvertes par le progrès technique.

Au fur et à mesure que la croissance se poursuit et que le marché intérieur se gonfle, la gamme des activités industrielles et des services offerts dans le pays s'élargit. L'économie devient plus complexe. Cela veut dire qu'elle offre plus de lieux qui génèrent des économies externes, et que celles-ci sont plus fortes.

Le mouvement d'industrialisation, de développement du secteur des services et de complexification génère donc des avantages croissants, si bien que les pays extérieurs ont de plus en plus de peine à entrer en compétition avec les pays développés dans ces secteurs. Une poignée de pays industrialisés s'oppose au reste du monde : celui-ci est de plus en plus condamné à vivre de ses exportations de produits agricoles, d'énergie et de produits miniers.

Jusqu'à la Première Guerre mondiale, l'idée libérale selon laquelle tous les pays doivent bénéficier des avantages de l'ouverture des marchés demeure vivante. Les pays tempérés de l'hémisphère Nord (Canada, Ouest des États-Unis, Sibérie et Mandchourie) ou de l'hémisphère Sud (sud du Brésil, Uruguay, Argentine, Australie, Nouvelle-Zélande, Afrique du Sud) apparaissent comme des pays neufs. Ils dépendent des pays déjà industrialisés pour leur peuplement et pour les capitaux indispensables à la mise en place de leurs infrastructures de base, mais leur économie ne paraît pas qualitativement différente de celle des zones déjà développées

de la planète. Elle est simplement plus jeune : d'où le qualificatif qu'on leur donne de pays "jeunes".

Un doute commence à sourdre aux Pays-Bas à la veille de la Première Guerre mondiale. Le démarrage économique de ce pays avait été rendu possible, dans les années 1830 et 1840, par les ponctions effectuées sur l'économie javanaise, que les autorités coloniales néerlandaises imposaient lourdement au bénéfice de la métropole. Prenant conscience de la misère croissante des masses rurales indonésiennes, dont la productivité augmentait peu cependant que la population s'élevait rapidement, le gouvernement de La Haye décida de rendre à sa colonie ce qu'il lui avait prélevé par la force : il espérait ainsi y provoquer un choc semblable à celui dont avait bénéficié les Pays-Bas deux générations plus tôt. Rien de semblable ne se produisit : les économistes néerlandais en déduisirent que les Pays-Bas différaient qualitativement de l'Indonésie et des autres pays de peuplement non européen (Boeke, 1953).

L'évolution esquissée à la fin du XIXe siècle et avant la Première Guerre mondiale se confirme entre les deux guerres mondiales. Il ne reste plus de pays neufs ouverts au peuplement européen. Ceux qui avaient été mis en valeur au XIXe siècle ressemblent de plus en plus aux économies européennes - le Canada fait même partie du grand espace économique qu'animent les États-Unis. Là où il n'y a pas eu installation d'un nombre important de colons européens, l'économie stagne, l'industrialisation piétine. On interprète généralement cette situation en termes de supériorité raciale des blancs, ce qui limite la réflexion économique sur ce point.

Tous les pays industrialisés ne sont pas de même taille, si bien qu'ils doivent adopter des stratégies différentes. Pour les plus petits d'entre eux - les Pays-Bas ou le Danemark par exemple - la dimension du marché intérieur n'est pas suffisante pour que les productions puissent bénéficier d'économies d'échelles certains secteurs. La solution est plutôt de se tourner vers des industries où les économies d'échelle s'arrêtent beaucoup plus vite : textiles, industries alimentaires, ou biens d'équipement, construction navale, construction de gros moteurs, etc. Les pays de taille moyenne, la France, la Grande-Bretagne, l'Allemagne et dans une certaine mesure l'Italie peuvent compter davantage sur le secteur des biens durables. Les États-Unis sont les seuls à disposer d'une taille suffisante pour n'avoir pas à choisir entre telle ou telle spécialisation industrielle.

Une interprétation théorique des évolutions en cours s'élabore. Elle ne jouit pas du même prestige intellectuel que l'interprétation libérale de la compétition entre les territoires et la spécialisation qui s'ensuit, mais elle prend beaucoup mieux en compte la réalité. J'ai esquissé une vue synthétique de ces approches dans *Régions, nations et grands espaces* (Claval, 1968).

Le point de départ de la réflexion naît d'un constat simple : la tendance n'est pas à l'égalisation des chances entre tous les territoires, et au rapprochement des rémunérations dont peuvent bénéficier les facteurs. A l'échelle internationale, le progrès paraît réservé à un petit nombre de pays, qui regroupent l'essentiel des fabrications industrielles de la planète et la quasi-totalité des services de haut niveau indispensables aux entreprises modernes. Trois ensembles d'États concentrent ainsi l'essentiel des forces productives industrielles: l'Europe, l'Amérique du Nord et le Japon. L'URSS apparaît comme un prolongement de l'Europe.

A l'échelle des nations, des contrastes du même type sont observables : c'est dans les aires centrales des pays que se concentrent l'essentiel des équipements industriels et des grandes villes (Ullman, 1953); c'est là que la gamme des activités est la plus complexe.

L'image qu'offre le monde est celle de la polarisation des forces productives autour de quelques foyers (Perroux, 1955), et cela aussi bien à l'échelle globale de la spécialisation internationale qu'à l'échelle nationale de l'opposition entre des aires centrales de plus en plus congestionnées et des périphéries condamnées à vivre de l'agriculture, des activités minières et de plus en plus du tourisme.

Comment interpréter ces constatations ? En tenant compte du progrès. La théorie prend désormais en considération le jeu des économies d'échelle et celui des économies externes. Elle met l'accent sur les effets multiplicateurs qui gonflent les revenus des aires centrales, y stimulent l'offre et créent les conditions du progrès continu (Claval, 1968).

Rien ne semble devoir remettre en cause les avantages accumulés par les pays déjà industrialisés. S'il n'y avait pas de déséconomies liées aux coûts de congestion et de pollution, le mouvement pourrait se poursuivre indéfiniment. La montée des coûts de congestion laisse cependant entrevoir une remise en cause des avantages des aires centrales.

Cette phase de la réflexion sur la compétition territoriale met l'accent sur la polarisation : au lieu de tendre vers l'égalisation des conditions, l'échange conduit, lorsqu'il se produit dans une situation de progrès, à l'accroissement des inégalités entre les lieux et à l'accumulation des populations et des hommes en certains points, dans les zones centrales en particulier.

La théorie de la polarisation a d'importantes conséquences sur la pratique de l'aménagement et sur les politiques de développement international. Elle condamne les actions d'équipement diffus qui, sous prétexte d'égaliser les chances, interdisaient d'atteindre les seuils à partir desquels les économies d'échelle et les économies externes déclenchent des processus d'accumulation. La *Casa per il Mezzogiorno* crée des pôles pétrochimiques ou sidérurgiques pour faire sortir de leur léthargie la Sicile, le golfe de Tarente ou la région de Naples. En Algérie, la

décision est prise de créer un pôle sidérurgique à Annaba. C'est dans le même esprit que surgit la sidérurgie de Fos-sur-Mer. Au niveau international, l'aide va davantage aux grands projets qu'aux infrastructures trop largement réparties sur le territoire national.

Les résultats ne sont pas à la hauteur des espérances. Un écart considérable existe entre les exemples presque tous pris au XIXe siècle qui ont inspiré les théoriciens de la polarisation, François Perroux en tête, et les évolutions contemporaines. Il est exact que le développement de l'industrie textile dans un centre comme Lyon a eu, entre 1800 et 1860, un effet boule de neige. Des fabricants de machines se sont installés pour fournir aux industriels les nouveaux métiers Jacquard. La teinture a stimulé une industrie chimique devenue rapidement autonome. Dans les années 1950 ou 1960, les usines géantes que l'on construit pour susciter la naissance de pôles industriels restent souvent plantées au milieu de véritables déserts manufacturiers. Il est désormais facile de commander dans des centres déjà spécialisés les machines dont on a besoin, ou de faire appel à des sous-traitants éloignés. La théorie de la polarisation, sous la forme qu'elle prend alors chez beaucoup d'auteurs, ne prête pas assez attention aux coûts d'information, et aux effets de la baisse qu'ils ont connue dans les dernières décennies du XIXe siècle et surtout dans les premières du XXe.

A y bien y regarder, la théorie économique qui s'est progressivement développée pour rendre compte des dynamismes territoriaux entre les années 1880 et les années 1960 présente d'autres lacunes et faiblesses. Elle se différencie de la théorie libérale conçue à la manière de Ricardo par les points suivants :

- 1 - elle prend en compte les effets du progrès liés au jeu des économies d'échelle;
- 2 - elle est consciente (dans certains cas) du rôle de la communication dans le fonctionnement des économies, ce qui la conduit à mettre l'accent sur les économies externes;
- 3 - elle enrichit la notion de facteur-terre en ajoutant à l'analyse des dotations dont bénéficient les territoires la prise en considération des nuisances qu'y créent les pollutions. Les dotations dont bénéficient les territoires peuvent être négatives.

Les points qui demeurent dans l'ombre sont également importants. On parle toujours du travail comme s'il s'agissait d'un facteur homogène. On ne parle pas des coûts de formation des travailleurs, des conditions spatiales du transfert des connaissances et de la diversité des savoirs mobilisés dans les processus productifs.

Les réflexions théoriques des années 1950 et 1960 ont été imaginées pour rendre compte de l'inégal développement et pour proposer des moyens efficaces de le combattre. Elles justifient aussi les pratiques protectionnistes. Les nations industrialisées font preuve de bonne volonté. Elles lancent des actions de rééquilibrage pour favoriser leurs régions périphériques et mettent en place d'ambitieuses politiques de métropoles d'équilibre. Elles pratiquent la coopération internationale et fournissent des aides importantes aux pays du Tiers Monde - qui sont au centre de toutes les préoccupations. Mais dans le même temps, la plupart des pays avancés gardent des dispositifs de protection douanière, si bien qu'ils perpétuent en fait les conditions inégales qu'ils condamnent officiellement.

La nation ne paraît cependant plus constituer l'unité territoriale idéale pour permettre croissance et diversification des activités: dans la plupart des cas, le marché qu'elle offre est trop étroit pour que les entreprises puissent bénéficier de l'ensemble des économies d'échelle que le progrès autorise; le produit national n'est pas suffisant pour permettre la diversification des activités et l'accentuation de la complexité.

Les conditions économiques actuelles et les nouvelles formes de la compétitivité territoriale

Durant un demi-siècle, entre 1900 et 1950, la diffusion des innovations techniques liées à la révolution industrielle s'était ralentie. En dehors du Japon, elle n'avait pas concerné les sociétés non occidentales, ou n'avait affecté que des secteurs très limités de leur économie : aux Indes, la modernisation de l'industrie du coton était en bonne voie. Une sidérurgie locale était née autour du groupe Tata. La Chine avait aussi des industries textiles modernes, et une base sidérurgique à Wuhan. Mais les effectifs employés dans ces secteurs étaient dérisoires en égard aux populations de ces pays. Les constructions mécaniques et les industries chimiques manquaient presque totalement, de même que la construction automobile, le cinéma, la construction d'appareils radio, l'aéronautique, etc. Le seul pays à avoir, au cours de la période, réalisé une réelle percée industrielle était l'URSS - mais les populations y bénéficiaient de niveaux d'instruction qui rappelaient ceux de l'Europe, et l'industrialisation y avait une longue histoire, esquissée dès le début du XVIIIe siècle par la sidérurgie et la métallurgie de l'Oural.

L'échec de l'industrialisation résultait en bonne partie des circonstances politiques : la guérilla communiste, puis le déclenchement de la guerre avec le Japon, suffisaient à expliquer l'arrêt de la croissance industrielle de la Chine au début des années 1930, après une quinzaine d'années d'essor rapide. Mais l'Inde, qui n'a pas connu une histoire aussi agitée, n'arrivait pourtant pas à démarrer.

Parmi les présupposés de la théorie libérale, l'hypothèse de l'homogénéité des forces de travail était une des plus contestables. Dans les conditions qui ont prévalu jusqu'aux années 1920, 1930 ou 1940, l'industrie mobilisait des techniques dont la théorisation scientifique restait imparfaite. Cela voulait dire que la formation aux métiers de l'industrie passait beaucoup plus par l'apprentissage que par l'école. Les conséquences géographiques de cet état de fait étaient considérables. La diffusion de savoirs techniques continuait à s'effectuer de proche en proche, localement. Pour déborder du périmètre étroit des bassins de travail, il était nécessaire de déplacer une partie de la main-d'œuvre, les contre-maîtres et les ouvriers qualifiés en particulier. C'est sur eux que l'on comptait pour former les travailleurs là où la tradition industrielle dont on avait besoin n'existait pas. Au début du XIXe siècle, la diffusion de l'industrie textile, de l'industrie sidérurgique et des chemins de fer hors de Grande-Bretagne est liée à l'installation aux États-Unis, en Belgique, en France ou en Allemagne d'un certain nombre de cadres et d'ouvriers britanniques, avant même que commence la phase des grandes migrations internationales. Lorsque celle-ci se déclenche, l'ensemble des pays neufs bénéficie ainsi de personnels capables de participer aux nouvelles formes de la vie industrielle. C'est ce qui explique l'élargissement des espaces ouverts à l'industrie à la dimension des aires de peuplement européen, et le blocage de la diffusion dès que l'on sort de ces zones : il était plus difficile de décider des cadres ou des ouvriers qualifiés de s'installer en Chine ou en Afrique centrale qu'aux États-Unis, en Australie ou en Argentine.

Les conditions changent rapidement à partir des années 1920. La recherche technique repose sur des savoirs scientifiques plus développés. La formation des cadres et des ouvriers n'implique plus le mélange de communication orale et d'imitation que constitue l'apprentissage. Elle peut se faire à l'école.

A partir de la fin de la Seconde Guerre mondiale, un effort considérable est consenti, dans les pays encore soumis au statut colonial ou dans les nations nouvellement indépendantes, pour améliorer l'instruction et assurer sa démocratisation. Le résultat, c'est qu'entre 1940 et 1960, les conditions de diffusion des savoirs industriels changent du tout au tout : les pays en voie de développement disposent désormais de personnels suffisamment bien formés pour servir des machines complexes, assurer leur entretien et prendre en charge toutes les tâches de secrétariat et de comptabilité qu'implique la production industrielle. Les industriels découvrent qu'il est possible de gagner de l'argent en s'installant dans les pays du Tiers Monde, à la condition que ceux-ci ne soient pas privés de débouchés par les tarifs douaniers des pays développés : pour des raisons politiques, c'est un avantage que les États-Unis accordent à la Corée et à Taiwan dès les années 1950. Le résultat ne se fait pas attendre : le marché américain, puis ceux du Canada, de

l’Australie et des pays du Pacifique sont inondés de tissus, de couverts, d’assiettes et de bols, d’appareils de radio *made in Taiwan* ou *made in Korea* dès le milieu des années 1960. La signature d’accords douaniers entre les États-Unis et le Mexique conduit à un résultat analogue au milieu des années 1960. Une part croissante des pièces détachées que réclament les usines automobiles du Michigan et de l’Ohio cesse d’être fabriquée dans un rayon de 200 km autour de Detroit. Les *maquiladoras*, d’abord massées le long de la frontière mexicaine, puis implantées de plus en plus loin dans le pays, les remplacent.

En une dizaine d’années, les vieux pays industrialisés perdent ainsi le monopole du travail industriel dans les industries de base et dans un certain nombre de fabrications légères dont ils bénéficiaient depuis la fin du XIXe siècle. Ils sont frappés par la désindustrialisation. L’*Industrial Belt*, qui était au cœur de la puissance américaine, devient le *Rust Belt*.

L’évolution ne s’arrête pas là. La révolution des télécommunications et celles des transports rapides affectent profondément la structure des entreprises. Le coût d’acheminement des informations entre leurs sièges sociaux et les établissements où étaient réalisés leurs fabrications était tel qu’elles ne pouvaient pas trop les disperser. Comme des contacts fréquents sont indispensables entre les directions et les usines qui en dépendent, et entre les directions et les services indispensables aux entreprises, les sièges sociaux devaient être implantés autant que possible à moins de 250 km d’une grande métropole économique et des lieux où les activités qu’ils contrôlaient prenaient place (Törnqvist, 1968; 1970).

Grâce à l’avion, c’est désormais 1500 km que l’on est capable de parcourir aller et retour dans la journée, ce qui permet de disperser les établissements industriels. Grâce aux moyens de télécommunications modernes et à leur couplage avec les ordinateurs, des liens permanents et étroits peuvent être tissés avec des points situés n’importe où sur la planète. On peut régler à distance les machines à commande numérique. Si les coûts de main d’œuvre s’y prêtent, c’est à l’échelle mondiale que la compétition économique se développe dans le domaine industriel.

La prise en compte de la diversité du facteur travail et de la baisse des coûts de communication conduit donc à formuler une interprétation de la concurrence internationale qui fait comprendre les mutations essentielles que la “globalisation” contemporaine entraîne. L’analyse doit cependant aller plus loin.

Dans les conditions qui caractérisaient les communications dans la première moitié de notre siècle, les grandes entreprises étaient les seules à pouvoir triompher de la dispersion et de l’éloignement (Williamson, 1975). Acheter ou vendre des pièces détachées ou des composants sur une place éloignée était risqué faute de disposer en temps utile de toute l’information dont on avait besoin. Il était en revanche possible d’y créer une succursale ou un établissement directement rattaché

à la direction. Moyennant une stricte discipline interne - le rôle des responsables locaux étant d'informer le siège au moins autant que de prendre des initiatives -, les grandes firmes réussissaient mieux que d'autres à triompher de l'éloignement.

La situation a changé. Les règles de gestion appliquées dans les grandes firmes introduisaient de lourdes contraintes : délais de réaction importants, inertie administrative, manque de flexibilité locale. Les télécommunications et les déplacements rapides rendent obsolètes ces types d'organisation des entreprises. Rien ne s'oppose plus au passage par le marché, même si celui-ci est lointain. Les entreprises renoncent donc à toute une série d'opérations pour lesquelles elles n'étaient pas en mesure d'atteindre des niveaux élevés de productivité. La sous-traitance se développe. C'est dans les secteurs où des firmes petites ou moyennes se sont spécialisées dans la fabrication de certaines pièces ou de certains sous-ensembles que l'on trouve les conditions de prix les plus intéressantes. Les firmes locales, qui sont concurrentes, savent aussi s'épauler : lorsqu'elles ont à répondre à une commande qui dépasse leurs capacités, elles en cèdent une partie à leurs voisines et concurrentes. La flexibilité qu'assure ainsi la formation de districts industriels dans des régions rurales ou les petites villes comme dans les grandes agglomérations, devient ainsi un des facteurs essentiels du succès des grandes firmes.

Le marché du travail ne ressemble plus à celui qui dominait encore des pans entiers de l'économie il y a un demi-siècle. Les connaissances techniques ayant pris une forme plus scientifique, leur diffusion est plus aisée. L'espace mondial s'est considérablement uniformisé en ce domaine - c'est une des clefs de la mondialisation. L'homogénéité du marché du travail est cependant loin d'être parfaite. C'est particulièrement vrai pour les niveaux de qualification les plus élevées.

Dans ce domaine comme dans celui des savoir-faire techniques, les connaissances sont devenues plus systématiques et plus scientifiques. C'est évidemment le cas des métiers de l'ingénieur. Ce l'est aussi pour tout ce qui concerne la gestion. En moins d'un demi-siècle, les formations offertes en ce domaine se sont diversifiées. Elles sont devenues moins livresques : on a découvert le rôle irremplaçable des stages, qui apprennent à mobiliser ce que l'on a appris dans des contextes opérationnels. L'internationalisation du marché des dirigeants est donc en marche. Cela fait longtemps que les grandes firmes entretiennent des laboratoires aussi bien aux États-Unis qu'en Europe ou en Extrême-Orient. Elles puisent également aujourd'hui dans le marché international des gestionnaires.

La valeur des cadres ne dépend pas cependant seulement de la formation qu'ils ont acquise à l'Université ou dans une Grande Ecole spécialisée. Elle reflète l'expérience qu'ils ont accumulée au cours de leur carrière. Dans ce domaine, il est des lieux plus propices que d'autres, parce qu'il offrent des contacts plus

variés et permettent de multiplier les expériences en changeant d'entreprises. Le passage par une grande métropole est souvent bénéfique. De ce point de vue, l'espace du travail garde certaines formes d'hétérogénéité.

Les formes et les limites de la compétitivité territoriale contemporaine

Les théories classiques du commerce international ne prenaient pas en compte le progrès technique, ce qui veut dire que pour elles, la zone où les entreprises opéraient à coûts croissants apparaissait très tôt. Les travaux de Paul Krugman soulignent au contraire que la spécialisation résulte souvent de l'existence de longues plages de coûts décroissants - liées aux innovations techniques - et aux politiques de différenciation des produits (Krugman, 1980; 1991). Cela veut dire que les "dotations naturelles" pèsent moins que l'aptitude à l'organisation et la capacité à innover.

La globalisation a considérablement modifié les conditions de la compétitivité entre les territoires. On est passé de systèmes où l'emploi primaire dominait à des sociétés largement orientées vers le secteur industriel, puis vers les activités de service. Les échanges portaient sur des denrées alimentaires et des articles manufacturés peu pondéreux. En volume, la part prise par les sources d'énergie et les minerais est aujourd'hui dominante. Les flux de céréales et de protéagineux sont considérables; les marchés de la plupart des autres produits agricoles sont devenus internationaux. Les échanges de produits industriels se sont multipliés. Ils concernent à la fois les produits fabriqués et les demi-produits. C'est pour ceux-ci que la croissance des échanges a été la plus rapide au cours des dernières décennies.

Les marchés de service ont gardé une composante locale beaucoup plus importante que ce n'est le cas pour les secteurs primaire et secondaire, mais des évolutions se dessinent. Avec l'automobile, le "local" a changé de dimension: les déplacements quotidiens se font souvent dans un rayon de vingt, trente ou quarante kilomètres, voire davantage, autour du domicile, au lieu de rester circonscrits dans un cercle de six à huit kilomètres de diamètre. Les consommations touristiques se sont considérablement accrues, et les destinations sont devenues plus lointaines. Au départ de l'Europe, il est aujourd'hui courant d'aller en Thaïlande, aux Seychelles, à Maurice ou aux Antilles, pour ne citer que quelques destinations populaires. Le nombre de services qui peuvent être rendus à distance s'est multiplié grâce à l'informatique.

La compétition qui se développe entre les territoires s'inscrit à différentes échelles. Elle est globale pour une partie de l'activité agricole, les sources d'énergie,

la plupart des biens d'équipement et bon nombre de biens de consommation durable ou de biens de consommation immédiate. Pour les biens de consommation durable, l'échelle continentale ou régionale (au sens, par exemple, de l'Union européenne) est de plus en plus significative. Bon nombre de services se rendent toujours à l'échelle locale ou régionale, nationale dans certains cas, mais la concurrence internationale est vive pour les services aux entreprises.

La compétition entre les territoires dépend des dotations dont ils jouissent - abondance et fertilité des terres agricoles, ressources énergétiques ou minières, climat (celui-ci influence l'agriculture, la production et la consommation d'énergie, et les possibilités touristiques), niveaux d'équipements productifs, présence de main-d'œuvre dont la qualification est liée au lieu - et des équipements qui assurent leurs liaisons avec l'extérieur. La liste des activités pour lesquelles les territoires échappent à la concurrence est beaucoup plus courte que par le passé : les activités agricoles dont les marchés sont locaux ou régionaux sont devenues rares. C'est encore plus vrai pour l'industrie. Le secteur tertiaire est le moins directement affecté par les transformations récentes, mais sa situation a beaucoup changé au cours des trente dernières années.

En matière industrielle, plusieurs niveaux de compétition doivent être distingués: un niveau mondial, plus important que par le passé, mais qui ne concerne encore que les pièces détachées ou les sous-ensembles, les biens d'équipement, certains biens de consommation courante et une fraction assez faible des biens de consommation durable; un niveau continental ou quasi continental (les économistes disent régional), qui remplace le niveau national de naguère au fur et à mesure que les organisations régionales sur le modèle de l'Union européenne, de l'ALENA ou de Mercosur se multiplient.

Dans cette compétition aux horizons variables, de quels avantages et désavantages disposent des territoires en dehors de leurs dotations naturelles ou de celles qui résultent d'un processus historique d'accumulation des infrastructures et des équipements ? D'arguments indirects: les activités sont très mobiles. Celles qui sont nécessairement liées à la présence de tel ou tel facteur géographique naturel sont devenues rares. Les entrepreneurs sont de plus en plus obligés de prendre en compte les préférences en matière de localisation de leurs employés: de là le rôle du climat, des espaces naturels proches, du patrimoine, des équipements de loisir et de tout ce qui enrichit la vie culturelle. On ne peut éviter qu'une activité gourmande de main-d'œuvre peu qualifiée déserte une zone de hauts niveaux de vie pour des pays en voie de développement où le travail est bon marché, mais entre deux espaces voisins et où la main-d'œuvre est payée de la même manière, l'avantage revient à celui qui dispose des aménités les plus grandes.

Dans un espace où la compétition est plus vive, les avantages que donne une bonne accessibilité à l'espace mondial, ou à l'ensemble des centres de décision

de la grande aire régionale à laquelle on appartient, sont souvent décisifs. Cela explique l'attractivité dont jouissent les grandes métropoles, même pour des activités où les niveaux de rémunération constituent un facteur décisif: la plupart des districts industriels liés à la mode sont ainsi installés dans les nœuds majeurs du réseau urbain mondial. Au-dessous du niveau métropolitain, ce sont les villes qui disposent de bonnes relations aériennes, ferroviaires et autoroutières avec de grands carrefours qui tirent le mieux leur épingle du jeu.

Dernier facteur important enfin dans la dynamique contemporaine des localisations et la compétitivité des territoires: l'existence de types de savoir-faire ou de sources d'information étroitement localisés. Cela constitue un des éléments de force des métropoles et des districts industriels.

Conclusion

La mondialisation apparaît, aux yeux d'une bonne partie de l'opinion contemporaine, comme un épouvantail. Elle constitue, c'est vrai, une menace pour nombre d'avantages que les gens avaient tendance à considérer comme définitivement acquis.

Tant que les marchés sont imparfaits, qu'ils demeurent d'échelle locale ou régionale en particulier, la compétition y est faible. Dans ces conditions, les comportements peuvent rester - et restent - très largement irrationnels. L'élargissement des marchés met un nombre croissant de producteurs en compétition les uns avec les autres. Plus question, en pareil cas, de continuer à agir à sa guise. On a souvent tendance à présenter le comportement rationnel de l'*homo œconomicus* comme le préalable de la vie économique. C'est faux: ce n'est pas par choix que les hommes font des choix mûrement pesés. C'est parce qu'ils y sont contraints par la concurrence.

La mondialisation est bien, en ce sens, une source de contraintes auxquelles beaucoup de comportements échappaient par le passé. Mais ce n'est pas parce qu'elle serait le véhicule d'une idéologie universalisante qu'il en est ainsi. C'est parce qu'elle fait disparaître les niches où certains menaient une existence paisible et confortable - ce que d'autres payaient par des niveaux de vie plus faibles, ou une insécurité économique plus forte, on oublie généralement de le dire.

La réflexion sur les effets de la mondialisation change de registre lorsqu'on cesse de la conduire en termes de conflit entre valeurs universalisantes et particularismes culturels. Lorsqu'on l'aborde dans l'optique de la compétitivité des territoires, elle montre que les bouleversements sont considérables, mais que les chances dont disposent les territoires ne sont pas négligeables. Que leur faut-

il apprendre ? A monnayer leurs ressources, leur climat, leurs richesses ou la pureté que la nature y a conservée plus qu'ailleurs; à développer l'esprit d'organisation qui transforme de petites entreprises concurrentes en un tissu dynamique et compétitif.

Mais le problème de la compétitivité des territoires se pose à d'autres échelles. Certains lieux arriveront à tirer leur épingle du jeu parce qu'ils ont plus d'atouts que d'autres et que les gens s'y montrent plus imaginatifs. Mais ce qui compte, pour un pays, c'est la somme de ses villages, de ses bourgs, de ses villes, et pas chaque localité en particulier. L'individualisme est-il une solution suffisante pour assurer la survie d'une collectivité nombreuse, dans un espace étendu ? Ne vaudrait-il pas mieux refuser un combat inégal, revenir au protectionnisme ? La tentation est grande. D'excellents esprits militent pour cette solution : c'est le cas de Malinvaud, un prix Nobel d'économie. Ses études mettent parfaitement en évidence la corrélation entre la baisse du protectionnisme en Europe et la montée du chômage. N'a-t-on pas renoncé trop vite, et avec légèreté, aux avantages qu'assuraient des barrières raisonnables ?

Malinvaud a raison de souligner ce que la compétition actuelle a de dangereux, d'immoral, d'inique. Les emplois quittent les pays anciennement développés parce que ceux-ci ont mis en place des politiques de protection sociale qui permettent aux travailleurs de se soigner, de disposer de retraites et de percevoir des indemnités en cas de chômage. Un véritable nivellement par le bas se produit, qui remet en cause les acquis d'un siècle d'efforts.

Que l'on réagisse contre l'importation de produits obtenus dans des conditions d'exploitation sociale insoutenables, c'est sans doute normal - mais n'est-ce pas condamner à une misère plus grande encore ceux qui perdront ainsi leur maigre gagne-pain ? Les associations familiales de certains pays du Tiers Monde savent qu'il n'est pas aussi facile qu'on veut bien le dire de prohiber le travail des mineurs de moins de dix, douze ou quatorze ans.

Ce qui est plus fondamentalement en cause, c'est la viabilité des politiques protectionnistes dans le monde actuel. Il est certainement possible de réagir contre des situations anormales, et les autorités européennes ont sans doute bien souvent fait preuve d'un libéralisme coupable. Mais il ne faut pas se faire d'illusion. Les politiques protectionnistes qui ont permis l'essor de l'industrie allemande et américaine, puis celui de toutes les économies industrielles, réussissaient dans la mesure où le marché du travail industriel restait tellement hétérogène que la plupart des pays dont le peuplement n'était pas européen en étaient exclus, quels que soient les niveaux de salaire qui y étaient pratiqués. A partir du moment où les conditions de diffusion des savoirs techniques ont changé au point que tous les pays du Tiers Monde peuvent déjà participer à la production de la plupart des articles de masse, les protectionnismes sont voués à l'échec s'ils cessent d'être des moyens de corriger des crises brutales ou de prévenir des concurrences déloyales.

Les politiques conduites sous l'égide des Etats-Unis, par le GATT après la Charte de la Havane, puis par l'Organisation Mondiale du Commerce, ont indubitablement précipité les évolutions. Mais était-il possible d'éviter celles-ci à partir du moment où l'Europe, l'Amérique du Nord et le Japon perdaient le monopole des fabrications industrielles qu'ils avaient acquis dans la seconde moitié du XIXe siècle ? Les transformations auraient pris plus de temps, mais elles s'inscrivaient trop dans la logique des rapports économiques réels pour être longtemps différées.

Ce que montre l'évolution de la scène économique mondiale, c'est que les relations internationales sont, sur le long terme, beaucoup plus commandées par l'évolution du niveau des connaissances et la diffusion des techniques et des savoir-faire à l'échelle de la planète, que par les politiques économiques des différentes nations. La pénétration et le succès de l'industrie dans un certain nombre de pays qui paraissaient irrémédiablement pauvres il y a une génération ont fait plus pour réduire les inégalités planétaires de revenu que toutes les politiques d'assistance mises en place par des pays riches prêts à faire la charité, mais peu soucieux de sacrifier les avantages sur lesquels leur succès reposait.

C'est en ce sens que la réflexion sur les conditions nouvelles de la compétitivité entre les territoires aide vraiment à comprendre les spécificités du monde qui sort des recompositions en cours depuis le début des années 1970.

Références

- Boeke, J. H., 1953, *Economics and Economic Policy in a Dual Society*, New York
- Carey, Henry C., 1858-1859, *The Principles of Social Sciences*, Philadelphie, 2 vol.
- Claval, Paul, 1968, *Régions, nations, grands espaces. Géographie générale des ensembles territoriaux*, Paris, M.-Th. Genin.
- Heckscher, E., 1949, "The effect of foreign trade on the distribution of income", in: American Economic Association, *Readings in the Theory of Foreign Trade*, Philadelphie, Blakiston, p. 272-300.
- List, Friedrich, 1841, *Der nationale System der politischen Oekonomie, der international Handel, die Handels Politik und der deutschen Zollverein*, Augsburg.
- Krugman, Paul R., 1980, "Scale economics, product differentiation, and the pattern of trade", *American Economic Review*, vol. 70, p. 950-959.
- Krugman, Paul R., 1991, "Increasing returns and economic geography", *Journal of Political Economy*, vol. 99, p. 483-499.
- Ohlin, Bertil, 1933, *International and Interregional Trade*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Perroux, François, 1955, "La notion de pôle de croissance", *Economie appliquée*, vol. 8, p. 307 sqq; repris aux p. 142-144 de: François Perroux, 1961, *L'Economie du XXe siècle*, Paris, PUF.
- Ricardo, David, 1817, *Principles of Political Economy and Taxation*, Londres.
- Rostow, W. W., 1960, *The Stages of Economic Growth*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Samuelson, Paul A., 1948, "International trade and the equalization of factor price", *Economic Journal*, vol. 58, p. 163-184.
- Samuelson, Paul A., 1949, "International factor-price equalization once again", *Economic Journal*, vol. 59, p. 181-197.

-
- Törnqvist, Gunnar, 1968, *Flows of Information and the Location of Economic Activities*, Lund, Gleerup.
- Törnqvist, Gunnar, 1970, *Contact Systems and Regional Development*, Lund, Gleerup.
- Ullman, Edward L., 1953, "Regional development and the geography of concentration", *Papers and Proceedings of the Regional Science Association*, vol. 4, p. 179-198.
- Williamson, Oliver E., 1975, *Markets and Hierarchies*, New York, The Free Press.