
COMPTES RENDUS

■ *Revue d'ouvrages sur la Chine et l'intégration asiatique*

Jean-François Huchet, Xavier Richet, Joël Ruet (eds.), *Globalisation in China, India and Russia - Emergence of National Groups and Global Strategies of Firms*, Academic Foundation, New Delhi, 2007, 363 p.

Cet ouvrage collectif, dirigé par Jean-François Huchet, Xavier Richet et Joël Ruet, cherche à cerner les trajectoires d'insertion dans la mondialisation de la Chine, de l'Inde et de la Russie, trois pays qui, au-delà de leur taille, ont en commun d'expérimenter une transition « post-socialiste ». La comparaison est d'autant plus intéressante que les modalités sont très différentes : l'Inde est parvenue à une croissance forte malgré une relative « sous-intégration » (sur les plans national et international) de son économie, la Russie a opté pour une « thérapie de choc », la Chine a choisi la voie de réformes progressives sur les trente dernières années.

La trame de l'ouvrage s'organise autour d'une réflexion sur les questions du rattrapage (notamment technologique), de la gouvernance et des stratégies d'internationalisation des firmes.

La première partie situe le secteur privé dans le contexte des réformes. En Chine, les transformations ont été lentes. Jusqu'à la fin des années 1980, c'est encore l'Etat qui contrôle la plus grande partie des entreprises, même si la décentralisation a conduit à un transfert aux gouvernements locaux de petites et moyennes entreprises urbaines et d'entreprises collectives rurales. C'est la concurrence croissante dans l'industrie chinoise dans les années 1990 qui va entraîner une recomposition des modes de contrôle des firmes et l'émergence de firmes privées, à capitaux chinois et/ou étrangers. En Inde, où les réformes sont plus récentes (1991), le dynamisme de l'économie est surtout le fait des villes et du secteur des services, au détriment des zones rurales. En Russie, la perspective de réels progrès de la compétitivité ne peut pas reposer simplement sur le taux de change ou le coût de main-d'œuvre. Elle doit également passer par une profonde restructuration du tissu productif.

En Chine comme en Inde, même si les trajectoires de réforme sont différentes, le problème des privatisations n'est pas tant celui du transfert d'actifs nationaux au privé mais davantage celui d'une refonte des modes de gestion des firmes. Un autre point commun est le passage d'une stratégie d'équité à une stratégie d'efficacité en termes de gouvernance des entreprises, faisant apparaître de nouveaux problèmes, sur le plan social cette fois.

La deuxième partie cherche à illustrer l'impact de la globalisation sur les structures industrielles. En Chine, le modèle de développement extraverti s'est notamment traduit par une grande fragmentation intrasectorielle et une forte hétérogénéité des firmes. L'Etat cherche maintenant à consolider les secteurs par différents moyens : fusions, disparition d'entreprises et restructurations financières, etc. Ce processus de transformation paraît plus avancé dans les

provinces côtières, accentuant les écarts avec les provinces intérieures. En Inde, depuis la libéralisation commerciale entreprise en 1991, la concentration industrielle a diminué, tant sur le marché domestique qu'à l'exportation : le poids des monopoles s'est réduit et le nombre de nouvelles firmes domestiques et étrangères s'est fortement accru. L'exemple donné du secteur de l'habillement illustre cependant les failles qui demeurent dans certains Etats indiens sur le plan de la gouvernance ou encore des relations de sous-traitance. Des mutations sont à l'œuvre également au travers des relations entre les pays : entre l'Inde et la Russie par exemple, les relations économiques, dominées par les Etats sous l'ère socialiste, font place à un type d'échange « post-socialistes », reposant davantage sur des initiatives privées et favorisant la modernisation des deux économies.

La partie trois décrit comment les IDE influent sur les stratégies et la restructuration des firmes. En Chine, les anciens systèmes de production ont été largement modernisés sous l'effet de multiples vagues d'investissement, notamment en provenance des chinois d'outre-mer de Taiwan et de Hong Kong, puis des investisseurs étrangers. Dans l'exemple donné de l'industrie automobile, les stratégies de coopération, au départ essentiellement sous forme de *joint-ventures*, ont eu tendance à évoluer vers des firmes à capitaux majoritairement étrangers. En parallèle, la production est devenue de plus en plus locale du fait d'un nombre croissant de fournisseurs locaux et grâce aux *spillovers* originaires des firmes multinationales. Mais de manière générale, les firmes chinoises sont restées largement à l'écart des processus de remontée de filière, et les firmes peinent encore à gérer des marchés et des technologies plus complexes, et la multiplication de petites unités de production est toujours une source d'inefficience (voir en contrepoint l'ouvrage de J. Ruffier dont un compte rendu est donné ci-après). Le cas de l'Inde est traité au travers des secteurs des technologies de l'information et des biotechnologies. La comparaison du développement et des stratégies des firmes de ces deux secteurs laisse entendre qu'il n'existe pas de modèle unique : en particulier, le secteur des technologies de l'information permet plus facilement d'internationaliser les stratégies des firmes, le secteur des biotechnologies appelant davantage de partenariats locaux. En Russie, le processus de restructuration industrielle est nettement moins avancé, si l'on se réfère au cas présenté de l'industrie automobile. Alors que les modalités d'entrée des IDE conditionnent largement l'intensité des *spillovers* dans l'industrie, le « risque-pays » a freiné les investisseurs étrangers et donc la modernisation de ce secteur.

Christophe Van Huffel

LEAD, Université du Sud Toulon-Var

Shahid Yusuf, Kaoru Nabeshima, Shoichi Yamashita (eds.), *Growing Industrial Clusters in Asia: Serendipity and Science*, The World Bank, 2008, 283 p.

En dépit de l'intérêt que suscitent les clusters industriels, les mécanismes qui sous-tendent leur formation et leur développement restent encore mal

circonscrits. Cet ouvrage collectif rassemble des contributions au colloque *ICT industrial clusters in Asia and the problems in Japan* qui s'est tenu à Kitakyushu au Japon en décembre 2005 avec le soutien notamment de la Banque mondiale. Parmi les nombreuses questions qui peuvent être soulevées, c'est principalement celle de la viabilité des clusters créés sous l'impulsion de politiques publiques qui est posée ici. Des éléments de réponse sont apportés au travers d'études de cas très précis au Japon, à Taiwan, Singapour, Bangalore et Séoul.

Si les clusters, au-delà de leur définition, font l'objet d'autant d'attention en termes de politiques régionale et urbaine, c'est qu'ils peuvent constituer un réel moteur de la croissance locale au travers des économies de localisation, des effets de réseau, de *spillovers*, des gains de productivité qu'ils procurent. Mais l'expérience montre qu'il est extrêmement difficile de créer un cluster à partir de rien, et que même l'accompagnement de clusters préexistants, sur le plan des politiques économiques, peu se révéler délicat : phénomènes de congestion, de spécialisation excessive pouvant mettre en danger les territoires, etc.

Dans le chapitre introductif, Shahid Yusuf entreprend de lister un certain nombre de conditions nécessaires à la création d'un cluster, et qui sont illustrées dans les exemples présentés dans l'ouvrage.

Identification des produits. Dans les multiples définitions des clusters, on retrouve presque systématiquement cette notion de regroupement d'entreprises d'un même secteur. Mais le choix d'un secteur est délicat. Il doit laisser la possibilité d'une large différenciation des produits par la création de niches technologiques et de liens les plus denses possibles en amont (fournisseurs, services...), afin d'assurer l'adaptation, la pérennité et la croissance du cluster.

La géographie des clusters. La réussite d'un cluster repose sur un certain nombre de caractéristiques ou d'avantages « localisés » dont l'importance relative varie en fonction du type de produit retenu : vaste zone urbaine bien desservie en infrastructures, disponibilité d'un large éventail de facteurs et de services, taille du marché local, accès aux marchés internationaux, qualité du capital humain et du potentiel de recherche... Le niveau des infrastructures urbaines (transport, communication, services, qualité de la vie...) est un facteur particulièrement sensible, comme le montre l'exemple du cluster industriel du centre de Séoul qui n'aurait sans doute pas pu se développer dans une autre ville coréenne.

Capacités financière et de leadership. Le succès de la Silicon Valley a reposé, entre autres facteurs, sur la notoriété de Fred Terman et sa capacité à attirer des chercheurs de renom aussi bien que des investisseurs. L'obtention de ressources sur le long terme est complexe au travers de différents canaux : taxes locales, autorités régionales et centrales, marchés financiers, IDE... La capacité d'innovation repose sur des *business models* et des modalités de financement particuliers. En Asie, notamment dans les clusters de Singapour, de Taiwan, de Corée et de Malaisie, des fonds publics ont été levés, mais avec des résultats mitigés. Il manque encore à ces pays une base solide de capital-risque et d'*angel investors* expérimentés, avec une réelle capacité d'expertise.

Politiques de promotion des clusters. Les travaux empiriques sur l'évaluation des politiques incitatives sont rares, et il n'y a pas de réel consensus concernant les liens entre différents types de politiques de promotion des

clusters et leurs résultats. La plupart des travaux amènent cependant à conclure que les choix de localisation des firmes sont peu influencés par ce type d'incitations. Néanmoins, les politiques industrielles peuvent être efficaces dans certains cas, comme le montrent les exemples du parc scientifique de Taiwan ou du cluster biomédical de Singapour présentés dans les chapitres 3 et 4.

Marchés urbains du travail. Les clusters, notamment ceux intensifs en connaissance, doivent bénéficier d'un accès à un large réservoir de main-d'œuvre qualifiée ainsi qu'au potentiel de recherche. Les grandes régions urbaines sont davantage à même de présenter ces qualités. Le rôle joué par les universités est central dans les illustrations données pour les clusters de Singapour, Taiwan, Bangalore, Séoul et bien sûr, de la Silicon Valley.

Innovation. La capacité d'innover détermine largement l'avenir des clusters, leur expansion et leur diversification. Le « cœur de compétence » de la Silicon Valley s'est par exemple étendu des semi-conducteurs aux circuits intégrés, aux logiciels puis aux biotechnologies, pour s'intégrer finalement aux nouveaux développements technologiques au croisement de l'électronique, des nanotechnologies et des technologies de l'information et de la communication. Les exemples donnés dans l'ouvrage montrent qu'il est difficile de séparer la capacité d'innovation de sa dimension spatiale. De nombreux clusters émergent aujourd'hui dans les zones périurbaines afin de limiter certains effets de congestion, notamment la hausse des prix du foncier, rencontrés dans les centres villes : le *Hsinchu Science Park* à 70 km de Taipei, les clusters de Boston sur la Route 128, les parcs technologiques dans la banlieue de Bangalore, les clusters électroniques de Shanghai dans la zone de Pudong... Cette localisation étendue des clusters, couplée aux importants besoins en infrastructures implique une certaine intégration des clusters dans un système national d'innovation qui puisse coordonner les initiatives et les acteurs centraux, régionaux et locaux.

Christophe Van Huffel

LEAD, Université du Sud Toulon-Var

Chien-Hsun Chen, Hui-Tzu Shih, *High-Tech Industries in China*, Edward Elgar, 2005, 155 p.

Le secteur des hautes technologies en Chine commence réellement à émerger à la fin des années 1980, notamment avec le programme *Torch*. A la suite de l'adhésion de la Chine à l'OMC en 2001, les réformes du système scientifique et technologique se sont approfondies, à la fois au travers de politiques industrielles visant à promouvoir la montée en gamme des industries existantes, mais aussi sur le plan institutionnel afin de développer les capacités scientifiques chinoises, en lien avec les firmes étrangères.

C'est dans ce cadre que l'ouvrage propose d'établir un panorama des politiques chinoises concernant les industries de haute technologie, la R&D, l'émergence des clusters, l'attrait récent de la Chine pour les activités de R&D des firmes multinationales, ainsi que de la capacité du pays à commercialiser ses produits high-tech.

Le chapitre I, consacré aux politiques technologiques (visant notamment à encourager les IDE dans les secteurs high-tech), montre bien comment la Chine a su combiner des politiques industrielles et régionales afin de canaliser les IDE en direction de zones géographiques et de secteurs spécifiques. M. Catin et C. Van Huffel, dans un article de ce présent numéro de Région et Développement, proposent une analyse de cette stratégie de croissance déséquilibrée adoptée sur les plans institutionnel et géographique.

L'analyse des IDE dans les transferts technologiques du chapitre IV laisse penser que de nets progrès ont été accomplis depuis les années 2000. Les IDE représentent plus de 20 % de la R&D privée en Chine et le niveau technologique des FMN en Chine ne cesse de s'accroître. Depuis l'accession à l'OMC, la problématique des transferts technologiques a fait l'objet d'une attention particulière de la part des autorités chinoises, pour favoriser le passage d'un modèle de transfert « passif » à un modèle de transfert « proactif », dans le but d'intégrer plus efficacement les technologies, les *business models*, en cherchant aussi à concentrer les sources de technologie au sein de clusters.

En dépit de ses efforts impressionnants consacrés à la R&D, le chapitre II relève les difficultés encore à surmonter dans ce domaine : faible valeur ajoutée des secteurs technologiques, faible contribution à la croissance locale, investissements insuffisants des gouvernements locaux, fortes disparités régionales aux dépens de régions intérieures qui manquent d'investissements et d'infrastructures...

Sur ce plan, le chapitre III offre une comparaison régionale de l'évolution des activités high-tech et de R&D¹. Sur les huit grandes régions envisagées au départ comme base de développement technologique, certaines ont évolué vers de simples clusters industriels ou centres d'investissements étrangers. Dans d'autres, mêmes les industries traditionnelles ont du mal à survivre. Les réels succès viennent essentiellement de Beijing, Shenzhen, Shanghai et du Shaanxi, qui servent de modèle au reste de la Chine. Même dans ces provinces qui comptent parmi les plus développées du pays, il reste de lourdes faiblesses à surmonter. Le poids des importations et de l'assemblage de composants – notamment jusqu'au milieu des années 1990 – est le signe du manque de capacité d'innovation chinoise. La concurrence exacerbée sur les coûts, le fractionnement excessif de l'offre qui limite la possibilité de constituer des parts de marché suffisantes, la circulation difficile des facteurs et de l'information, l'insuffisance de la protection intellectuelle sont autant de freins au développement d'une réelle capacité d'innovation. Le chapitre V souligne également un certain nombre de difficultés concernant les liens science-industrie. Les mécanismes permettant de diffuser et de commercialiser les connaissances sont encore déficients. Le problème du financement se pose aussi, comme le montre par exemple la faiblesse du secteur du capital risque.

Christophe Van Huffel

LEAD, Université du Sud Toulon-Var

¹ On peut noter que par rapport à cet ouvrage, deux rapports plus récents de l'OCDE précisent et actualisent les tendances en la matière : OCDE, *Reviews of Innovation Policy : China*, 2008 ; OCDE, *The Internationalisation of Business R&D: Evidence, Impacts and Implications*, 2008.

Jean Ruffier, *Faut-il avoir peur des usines chinoises ? Compétitivité et pérennité de l'« atelier du monde »*, L'Harmattan, 2006, 179 p.

Parmi la littérature foisonnante sur l'économie de la Chine, souvent très générique et/ou macroéconomique, on ne saurait que conseiller ce petit ouvrage, très pragmatique et à la fois édifiant sur le décollage économique chinois. Jean Ruffier nous emmène « sur le terrain », celui des usines de la province du Guangdong qu'il observe depuis quinze ans avec son équipe. C'est cette province du sud de la Chine qui a servi de laboratoire à la politique « de la porte ouverte » menée au début des années 1980. L'auteur tente de comprendre le fantastique développement industriel de la Chine, qui trouve ses racines dans le triangle formé par le Delta de la rivière des Perles entre Canton (Guangzhou), Macao et Hong Kong.

Sans abuser des statistiques dont il se méfie, Jean Ruffier nous résume ses visites d'usines, ses rencontres, avec, en fil conducteur, l'utilisation du concept d'« efficacité productive ». Vu la faiblesse des systèmes comptables et la forte dimension informelle des activités, cette méthodologie présente une certaine pertinence pour retracer la manière dont les firmes reçoivent, utilisent et transmettent les informations stratégiques et finalement pour retraduire l'émergence et les capacités de développement des firmes. Les différents cas présentés ont été choisis avec soin, et on retrouve, aussi bien dans l'histoire de ces usines que dans la description de leur contexte, les traits les plus marquants de l'essor industriel de la Chine.

L'ouvrage n'échappe cependant pas aux critiques propres à ce type de démarche, notamment parce qu'il est difficile de généraliser ces quelques cas particuliers pour en faire, sinon une théorie, du moins une vision générale du développement industriel chinois. La province du Guangdong est assez spécifique, et d'autres provinces côtières présentent des modèles de développement relativement différents. La montée en gamme technologique, par exemple, est certainement plus visible à Shanghai ou à Pékin. La volonté de rester au plus près des « usines » risque aussi de donner une vision tronquée de ce développement. Pour l'auteur, « la réussite du développement industriel n'obéit pas à la programmation des gouvernements. Elle réside principalement dans le comportement des acteurs économiques et cela est beaucoup moins facile à programmer qu'une politique gouvernementale » (p. 18). On a du mal à suivre complètement l'auteur sur cette voie, dans la mesure où la réussite chinoise peut difficilement être totalement déconnectée d'une stratégie gouvernementale de long terme, mise en place avec beaucoup d'habileté, de progressivité et de prudence.

D'ailleurs, l'omniprésence de l'Etat traverse l'ouvrage, on s'y attend pour les entreprises publiques, mais c'est aussi une réalité pour les entreprises *joint-venture* ou les entreprises privées qui doivent composer avec les autorités locales. On perçoit les difficultés du passage de l'économie planifiée (avec les fameux *danwei*, davantage « lieux de vie » qu'entreprises, où toute la vie de l'ouvrier est prise en charge) à l'économie de marché, où les potentialités mais aussi les risques sont bien plus grands.

On retrouve également les grandes caractéristiques de l'« atelier du monde » : les firmes où coexistent de vieilles machines bricolées et des

technologies importées plus récentes ; une concurrence intense qui se résout davantage par plus de travail pour des prix plus faibles que par une volonté d'innovation et de montée en gamme ; le recours à un réservoir de main-d'œuvre quasi illimité en provenance des campagnes (les *mingong*), avec un *turnover* très élevé qui nuit à la qualité de la production ; l'attrait pour les partenariats avec les firmes étrangères qui bute le plus souvent sur des visions contradictoires en termes de gestion ; les problèmes de financement, etc.

L'ouvrage laisse finalement l'impression d'une grande fragilité du tissu industriel chinois inventorié : il semble que la myriade d'entreprises ne parvient à survivre à la forte concurrence et à ses multiples faiblesses que parce que « le marché est porteur ». On peut dès lors imaginer que de profonds processus de restructuration industrielle sont inévitables et risquent d'être accélérés avec le ralentissement économique qui se profile en 2008 (lire en ce sens les articles de B. Pedroletti, *Le Monde*, 25 août et 21 octobre 2008).

Christophe Van Huffel

LEAD, Université du Sud Toulon-Var

Jane Golley (ed.), *The dynamics of Chinese regional development*, Edward Elgar, 2007, 208 p.

Durant les trente années précédant les réformes en Chine, les politiques économiques ont particulièrement visé à rééquilibrer le territoire en favorisant le développement des régions intérieures. Leur part dans la production industrielle est ainsi passée de 31 à 46% entre 1953 et 1978. A l'inverse, les réformes engagées à partir de 1978 par Deng Xiaoping ont visé à promouvoir une croissance rapide en s'appuyant sur les provinces côtières. Ces dernières ont connu un fort développement économique et comptent pour 73% de la production industrielle chinoise en 2004.

Jane Golley pose dans ce cadre un certain nombre de questions clés : comment sont apparues ces inégalités interrégionales de développement industriel ? Pourquoi tendent-elles à s'accroître ? Quels ont été les impacts des politiques régionales et des stratégies de réforme ? Comment inverser ces tendances ?

Les chapitres 2 et 3 analysent, sur le plan théorique, le développement régional en tant que processus déséquilibré où les inégalités spatiales sont une conséquence de l'industrialisation : de Myrdal jusqu'à la nouvelle économie géographique, ces travaux mettent en avant les facteurs expliquant une concentration industrielle croissante au sein d'un nombre limité de régions, jusqu'à l'apparition de coûts de congestion pouvant favoriser une certaine diffusion de l'industrie dans les régions moins développées. Ce schéma implique d'une certaine manière l'existence d'une relation en U inversé entre le développement économique et les inégalités régionales. Le chapitre 3 tempère cette vision stylisée en insistant sur le rôle des « conditions initiales » (historiques, dotations naturelles, taille du pays...) et des facteurs institutionnels (degré de centralisation, infrastructures, ouverture internationale...) en tant que facteurs influençant l'évolution des disparités régionales.

Le chapitre 4 cherche à saisir précisément le « centre » du développement chinois. Six provinces littorales du sud-est de la Chine sont identifiées par l'auteur, qui concentraient en 2004 27% de la population et 44% du PIB chinois. Une analyse « shift-share » tend à montrer que la croissance industrielle dans cette zone s'explique davantage en termes de localisation que de structure industrielle.

Quelles sont alors les spécificités de cette localisation dans le sud-est de la Chine expliquant le décollage industriel ? Les chapitres 5 et 6 tentent de répondre à cette question en distinguant les ères Mao et Deng Xiaoping et leurs caractéristiques respectives en termes de « conditions initiales » et de politique économique.

Le chapitre 7 est consacré aux dynamiques « centre-périphérie ». Bien que des pressions à la hausse des salaires commencent à apparaître au « centre », la concentration industrielle ne semble pas s'épuiser. L'intégration internationale croissante bénéficie largement aux provinces côtières, alors que les effets de diffusion vers le reste du pays restent limités du fait de la faiblesse des *spillovers* et du manque d'intégration du marché domestique². Les politiques de développement de l'ouest engagées depuis 2000 pourraient cependant aider à inverser la tendance.

Ces politiques sont détaillées dans le chapitre 8. L'objectif est de développer un secteur industriel dynamique et compétitif en renforçant les infrastructures, l'éducation, l'innovation, l'urbanisation, les politiques industrielles, la réduction du poids des entreprises d'Etat, et ce avec un important soutien financier du gouvernement central.

Christophe Van Huffel

LEAD, Université du Sud Toulon-Var

Thierry Pairault, *Petite introduction à l'économie de la Chine*, Editions des archives contemporaines en partenariat avec l'Agence universitaire de la Francophonie, 2008, 118 p.

Michel Aglietta, Yves Landry, *La Chine vers la superpuissance*, Economica, 2007, 176 p.

Jean-François Huchet, Françoise Lemoine (coord.), *Dix grandes questions sur la Chine*, Le Club du CEPII, 2007, 179 p.

(http://www.cepii.fr/francgraph/club/reunions/ouvrage/questions_chine.htm)

A côté des nombreux travaux consacrés à des aspects particuliers du développement chinois, on peut signaler des ouvrages plus pédagogiques qui,

² La problématique de la diffusion du développement en Chine mériterait une analyse plus approfondie. Abordée dans cet ouvrage sur la base d'une distinction entre régions centrale et périphérique, elle néglige le fait que la diffusion s'opère pour l'instant davantage au sein des provinces côtières que vers les régions intérieures (voir Catin M., Luo X., Van Huffel C., « Openness, industrialization and geographic concentration of activities in China », *World Bank Policy Research Papers Series*, n° 3706, 2005).

en langue française, visent à fournir de manière générale un état des lieux de l'économie chinoise.

La *Petite introduction à l'économie de la Chine* de Thierry Pairault, économiste et sinologue, reflète largement la connaissance profonde qu'à l'auteur de ce pays, dont il parle la langue, ce n'est pas si courant. Le panorama économique, bien que court, n'en n'est pas moins solide et critique, et opportunément connecté aux aspects culturels et historiques de la Chine. Aussi complet que peut l'être ce petit format (118 pages), l'ouvrage est constitué de quatre parties qui abordent le lent chemin des réformes économiques, le niveau de développement de la Chine, la croissance économique et les changements structurels, l'insertion de la Chine dans l'économie mondiale.

L'ouvrage de Michel Aglietta et Yves Landry, *La Chine vers la superpuissance*, est plus complémentaire que substituable à l'ouvrage de Pairault. L'approche économique est plus technique et, au-delà de la première partie consacrée aux transformations de l'économie, les auteurs insistent plus particulièrement sur les aspects monétaires et financiers : réformes, impact de la Chine sur le système monétaire international...

L'ouvrage du CEPII (disponible en ligne) est issu d'un « cycle Chine » organisé par le Club du CEPII entre 2005 et 2006. Dix grandes questions font l'objet d'autant de chapitres qui peuvent être consultés séparément : l'économie chinoise, une perspective historique ; les lignes de fracture de l'économie et de la société chinoises ; les défis démographiques de la Chine ; les paysans sont-ils les oubliés de la croissance ; la productivité des entreprises industrielles en Chine et la montée du secteur privé ; la politique industrielle en Chine ; l'énergie et la Chine ; les limites environnementales du modèle de croissance chinois ; système financier chinois, évaluation des risques ; la Chine et ses frontières : quelle puissance chinoise ?

Christophe Van Huffel

LEAD, Université du Sud Toulon-Var

M.A.B. Siddique (ed.), *Regionalism, trade and economic development in the Asia-Pacific Region*, Edward Elgar, 2007, 256 p.

La crise financière de 1997 a mis fin au miracle que représentait la croissance vive des pays du sud-est asiatique dans les années 1980 et 90. Cette crise a fait prendre conscience à l'ensemble des pays concernés de leur vulnérabilité aux aléas de la finance internationale. Elle a fortement contribué à développer l'idée, alors encore peu répandue, qu'une coopération régionale était nécessaire qui mettrait quelque peu les pays de la zone à l'abri des coups de vent et tempêtes financières. Cette vulnérabilité venait beaucoup de ce que la croissance des pays en question était déjà largement basée sur le dynamisme d'exportations très concentrées sur certaines activités manufacturières. Le relèvement de ces économies sud-asiatiques ne prit que quelques années. Dès le début des années 2000 elles avaient retrouvé leurs niveaux de production et des rythmes de croissance légèrement supérieurs à la moyenne, sans que l'on puisse parler de miracle. Mais le monde avait changé. D'un côté la Chine entrait en force dans ces flux d'échanges manufacturiers à l'égard du reste du monde. De

l'autre tous ces pays virent la nécessité de diversifier leur mode d'intégration au commerce mondial. Cela se traduit entre autres par une croissance spectaculaire des accords d'échanges commerciaux régionaux. Les accords commerciaux régionaux (impliquant au moins un pays de l'APEC) sont ainsi passés de 20 en 2000 à 60 en 2005.

C'est dans ce contexte général que les auteurs de l'ouvrage entendent analyser les effets des accords commerciaux réalisés au sein de la vaste zone des pays bordant le Pacifique. L'ouvrage affiche même comme spécificité première de se concentrer sur cette question des accords. Il s'agit moins d'analyser ces effets dans le contexte historique particulier qui est le leur que de s'interroger sur quelques grandes questions touchant au commerce international en général.

Trois chapitres au début de l'ouvrage s'intéressent ainsi aux effets possibles des ces accords commerciaux régionaux (ACR) sur les accords menés sous la houlette de l'OMC. Pour Stoler (chapitre 2) les deux dynamiques sont assez compatibles, le développement des ACR ne nuit pas aux adhésions à l'OMC. Bien sûr il y a des conditions à cette compatibilité, en particulier en matière d'évolution des taux de change, comme le montre le modèle développé par Sjaastad au chapitre 3. Mais aussi en fonction des grandes tendances des marchés internationaux qui peuvent induire des chocs asymétriques... et pénaliser différemment les partenaires de l'accord (cf. la contribution de Wu au chapitre 4).

Les cinq chapitres suivants traitent plutôt des effets spécifiques d'ACR sur tel ou tel autre couple de pays de la région. Chaque cas fait ressortir la spécificité des conditions qui permettent aux deux dynamiques de cumuler leurs effets. La spécialisation sectorielle joue un rôle à cet égard (Yamazawa, chapitre 5). Tout aussi intéressant est le cas de la Chine (chapitre 6, Howe) qui a semblé-t-il intérêt à s'ouvrir au moyen d'ACR passés avec les pays développés. Jackson (au chapitre 7) soulève même le problème particulier que pose des secteurs comme l'agriculture où l'ouverture par le biais d'ACR peut fortement endommager des secteurs traditionnels. Le secteur financier joue aussi un rôle particulier car son ouverture implique une mobilité des capitaux, plus susceptible d'aggraver des inégalités initiales que de bénéficier également à tous les partenaires. Pour la Corée, par exemple, cette ouverture risquée du secteur financier reste néanmoins une condition impérative pour devenir une plate-forme d'affaires comme l'est Singapour ou le Japon (Cheong, chapitre 8).

Allen, Lim et Winduss (chapitre 9) concentrent leur analyse sur les effets des fluctuations de l'activité économique aux Etats-Unis sur les taux de rendement des actions en Australie. Dans le même ordre d'idée Tongzon (chapitre 10) apprécie à l'aide cette fois d'un modèle d'équilibre général calculable les gains qu'apporterait un accord de libre-échange (ALE) à Singapour. De même, au chapitre 11, James analyse les effets d'un accord de libre-échange dans des pays aux spécialisations voisines comme la Thaïlande et l'Indonésie. Enfin l'analyse du dernier cas Singapour-Australie (chapitre 12) montre elle aussi les limites rapides des effets bénéfiques d'un ALE.

La dernière partie de l'ouvrage revient sur les dimensions sectorielles qui conditionnent le plus sévèrement les avantages d'ACR. Le chapitre 13 de Mac Laren illustre à nouveau les questions que pose la fragilité de certains secteurs

agricoles, plus ou moins à même de supporter la concurrence extérieure, avec des conséquences néfastes sur le tissu de l'ensemble des activités. Un cas voisin est donné par l'industrie de la laine (chapitre 14, Stanton, Siddique, Kopke et Islam), dont les échanges seront différemment affectés par un ALE selon le classement du produit (agricole ou manufacturier)... et selon le caractère plus ou moins triangulaire des échanges de laine entre les deux pays concernés par l'ALE.

Le chapitre de conclusion réalisé par le coordonnateur de l'ouvrage est très clair : tout l'ouvrage centré sur les effets spécifiques des ACR tend à montrer que ces derniers sont tendanciellement positifs et compatibles avec un développement d'accords multilatéraux.

On notera que les démonstrations générales sont souvent basées sur de l'« appreciative theorising » et que les cas de pays ou de secteurs font plutôt ressortir les conditions fortes qui sont mises à l'apparition de ces effets positifs. Il n'en reste pas moins que l'ouvrage offre à travers ces divers exposés une vue assez large des positionnements des pays de la zone vis-à-vis de ces accords bilatéraux. Il fournit un ensemble d'appréciations de la part d'auteurs de la région Pacifique assez directement concernés (nombre d'auteurs sont australiens).

Mais ce centrage sur les accords de libre-échange, qui constitue la spécificité de l'ouvrage, est aussi sa principale faiblesse pour traiter du sujet qu'annonce le titre dans son ensemble. Le développement économique de la zone, les mouvements d'intégration régionale qui la traversent ne peuvent être compris au vu de ces seuls éléments. L'importance des flux d'investissement, productifs ou financiers, est en particulier nécessaire à la compréhension des dynamiques en cours. Sans parler de tous les autres types d'échanges, culturels, scientifiques, humains, qui sont au cœur des processus d'internationalisation contemporains et à la base de dynamiques complexes (au-delà des sempiternels mouvements de convergence de référence).

La phase historique que représente les années 2000 dans cette zone avec la montée en puissance de l'atelier mondial que devient de plus en plus la Chine, sans parler de l'Inde, avec la remise en cause du schéma en vol d'oies sauvages qui pour un temps schématisait les trajectoires de croissance d'un sous-ensemble de pays de la zone, n'est plus repérable. L'ambition portée par le titre était peut-être trompeuse. Il faut sans doute passer par nombre d'ouvrages utiles sur des éléments précis, comme ceux qui nous sont donnés ici, pour arriver à recomposer le tableau d'ensemble qui fait sens et auquel on aspire.

Pascal Petit
CEPN, Université Paris 13

Christopher M. Dent (ed.), *China, Japan and Regional Leadership in East Asia*, Edward Elgar, 2008, 311 p.

Placé sous le signe de l'Economie Politique Internationale (EPI) britannique, cet ouvrage collectif dirigé par Christopher Dent, propose une analyse du tandem sino-japonais, tant dans ses dimensions internes que dans l'influence qu'il exerce sur le reste de la région. Le parti pris de l'ouvrage se

situé dans le basculement de l'hypothèse d'un monde au leadership international unique – incarné par les Etats-Unis – vers celle d'un monde multipolaire où la thématique du leadership se décline désormais à l'échelle régionale. En Asie Orientale, ce sont la Chine et le Japon qui sont vus comme « seul acteur » (bicéphale) possédant les compétences du leader régional. Différents critères entrent en ligne de compte pour étayer cette hypothèse, qui font l'objet de différents chapitres.

Les douze auteurs, issus de six universités britanniques et de l'OMC, sont plus politologues qu'économistes, ce qui est congruent avec le pratique de l'EPI dans le monde anglo-saxon (Etats-Unis, Canada, Grande-Bretagne). C. Dent, directeur de l'ouvrage, signe le premier et le dernier des treize chapitres. Il est actuellement titulaire du cours « Economie politique internationale de l'Asie de l'Est », au White Rose East Asia Center de l'Université de Leeds. Il a publié et dirigé de nombreux articles et ouvrages sur ce thème.

La première partie (chapitre introductif), rédigée par C. Dent, aborde dans un premier temps la question du périmètre du régionalisme en Asie Orientale. Tout en soulignant la centralité de l'ASEAN comme référent institutionnel dans cette zone du monde, C. Dent précise qu'il sera ici question de l'Asie du Nord-Est (Japon, Chine, Corée du Sud et du Nord, Hong Kong, Macao, Mongolie et Taiwan) et de l'Asie du Sud-Est (Indonésie, Laos, Malaisie, Birmanie, Philippines, Singapour, Thaïlande, Viêt-Nam).

Le second objectif de ce chapitre introductif est de préciser le concept de régionalisme mobilisé : « Regionalism is more of a policy-driven, top-down process while regionalization is more of a societal-driven, bottom-up process » (Dent, p. 13).

Le régionalisme est ici défini comme la combinaison de trois types de « cohérence » :

- la cohérence « associative » se focalise « *on various regionwide socialization processes arising from intensifying intraregional economic, social, political, cultural and other forms of exchange.* »
- la cohérence « intégrationnelle » (*integrational*) qui se focalise sur les moyens techniques de l'intégration : comment s'organisent les échanges biens, de services, de personnes et de capitaux dans la région.
- la cohérence organisationnelle questionne « *how East Asian Regionalism may take some kind of organisational form, and may be conceptualized primarily in systemic terms* ».

Ces propositions s'accompagnent de nombreuses cartes et graphes générateurs de sens. Néanmoins, en poursuivant la lecture, on va retrouver l'un des travers de nombreux ouvrages collectifs : l'effort de définition fait dès les premières pages par le coordinateur de l'ouvrage n'est pas intégré ensuite dans les différentes contributions. Ainsi, Hamanaka en mobilisant le terme de « régionalisme commercial et financier » dans le titre même du chapitre 4 (partie 3), réintroduit le flou sémantique en vigueur (en anglais et en français) dès lors qu'il est question d'analyser les processus régionaux. En effet, régionalisation/ regionalization, régionalisme/ regionalism, intégration économique régionale/ economic regional integration, sont mobilisés indifféremment, sans oublier « regionhood » et autre « regioness », qui ne trouvent pas de traduction autres que littérales : régionalité ou régionalitude,

jamais utilisées en français. L'intégration économique régionale peut se définir simplement comme une combinaison de régionalisation (intensification des flux économiques) et de régionalisme (institutionnalisation des relations entre les Etats d'une zone) (Figuère et Guilhot, 2007).

On peut par ailleurs regretter que l'effort éditorial se soit uniquement centré sur la rédaction d'un chapitre introductif et d'un chapitre conclusif. En effet, les différentes parties qui comportent deux ou trois chapitres d'auteurs différents, ne sont jamais introduites. L'ouvrage y perd en unité. Il s'agit davantage d'une somme de démonstrations juxtaposées. Même si les textes sont en général de qualité, cette absence n'incite pas à une lecture exhaustive mais bien à un picorage ad hoc.

Une deuxième partie s'intéresse à l'évolution des relations sino-japonaises – élément essentiel dans la mise en place d'un leadership régional partagé. C. Hughes, dans le chapitre 2, insiste sur l'importance du « problème historique » dans ces relations. Ce problème tend à devenir de plus en plus central, l'intensification des relations économiques et l'instauration des différents sommets bilatéraux peinant même à l'amoindrir. Cet essor de l'histoire dans les relations bilatérales sino-japonaises s'explique, pour C. Hughes, par des changements structurels importants dans les deux pays. La fin de la Guerre Froide et l'essor de la mondialisation ont soulevé au Japon des questionnements sur la légitimité du système politique en place, entraînant un essor des mouvements révisionnistes au sein des élites, mais également au sein de la population. Ce mouvement de reconstruction de l'identité nationale japonaise a affecté les relations avec la Chine. Celle-ci s'est, de son côté, engagée dans un processus de reconstruction nationale, ses relations historiques avec le Japon ont été alors mises en avant. Les tensions entre les deux pays, comme le souligne à juste titre l'auteur, ne vont pas sans poser de problème, notamment pour la pérennité de ce leadership régional.

C. Rose, dans le chapitre 3, vient relativiser les propos précédents en argumentant sur une « nouvelle ère » de la diplomatie sino-japonaise. Les relations diplomatiques entre les deux pays sur la période 2001-2006 ont, certes, été marquées par une grande hostilité (du fait notamment des visites du Premier Ministre d'alors, Junichiro Koizumi, au sanctuaire Yasakuni³), mais l'arrivée du nouveau Premier Ministre japonais Shinzo Abe, en septembre 2006, aurait entraîné un « dégel » diplomatique entre les deux pays. Les deux sommets bilatéraux en octobre 2006 et en avril 2007 illustreraient cette interprétation. L'actuel Premier Ministre japonais, Yasuo Fukuda (qui a pris ses fonctions fin 2007 suite à la démission de Shinzo Abe) considéré comme pro-chinois, a promis de poursuivre dans cette voie. L'auteur s'interroge néanmoins sur cette nouvelle ère qui, selon elle, met trop l'accent sur le rôle d'un individu (à savoir le Premier Ministre japonais) et éclipse totalement les interactions entre les différents acteurs japonais et chinois à l'échelle infra-nationale (les firmes, les « gouvernements » régionaux, les ONG, la société civile,...) qui sont pourtant à l'origine de l'approfondissement des relations économiques entre les deux pays depuis les années 1970.

³ Edifié afin de rendre hommage aux japonais « ayant donné leur vie au nom de l'Empereur » entre 1868 et 1951.

La troisième partie vise à présenter les positions chinoise et japonaise en Asie de l'Est. Le chapitre 4, rédigé par S. Hamanaka (fonctionnaire à l'OMC), met en évidence qu'au sein de la région est-asiatique, le Japon et la Chine ne privilégient pas les mêmes périmètres géographiques lors des sommets ou des accords dans le domaine commercial et financier. Le Japon préfère un périmètre géographique non strictement asiatique lors des sommets de dirigeants (« sommet de l'Asie » comprenant également l'Inde, la Nouvelle Zélande et l'Australie), permettant ainsi de contrebalancer l'influence chinoise. Selon l'auteur, la Chine exige, quant à elle, notamment dans le domaine monétaire, une « participation étrangère indirecte » afin d'éviter une domination strictement japonaise dans le réseau des accords de swaps (connue sous le nom d'« Initiative Chiang Mai », ICM), en demandant l'accord du FMI (largement sous domination américaine) pour débloquer les fonds (au-delà de 20%). Dans le domaine commercial, les deux leaders négocient bilatéralement avec les autres pays asiatiques. Leurs discordes sur les préférences tarifaires de certains secteurs jugés sensibles, comme l'agriculture, les empêchent de proposer un accord véritablement régional. L'analyse de l'auteur est intéressante sur plusieurs points, elle permet en particulier de mettre en évidence les préférences divergentes de la Chine et du Japon quant à la définition du « périmètre régional idéal ». On peut cependant déplorer, d'une part, la minoration de l'impact de la participation active de la Chine à l'ICM (accords non réciproques à hauteur de 16 milliards de dollars, proposition d'une assistance technique aux pays participants, participation à la multilatéralisation de l'ICM,...), alors que, d'autre part, la participation du Japon est surestimée (l'auteur n'insiste pas assez sur le fait que le Japon est également favorable à une amélioration du système de surveillance afin de pallier le problème d'aléa moral inclus dans l'ICM). L'argumentaire aurait néanmoins pu être utilement complété par la présentation de l'autre initiative phare dans le domaine financier : l'Initiative pour les Marchés Obligataires Asiatiques (ABMI en anglais), instaurée en août 2003 – initiative qui vise à rendre les marchés des obligations des pays membres plus efficaces et plus liquides, en permettant une meilleure utilisation de l'épargne asiatique pour les investissements asiatiques – dans laquelle cette fois-ci par son statut de pays développé (compétences techniques), le Japon semble s'imposer.

Le chapitre 5 porte quant à lui sur la politique diplomatique et stratégique de la Chine dans la région. S. Tsang s'interroge sur les intentions du gouvernement chinois et notamment sur la place que ce dernier considère être celle de son pays dans la région et dans le monde. D'après l'auteur, le gouvernement chinois, avant de pouvoir réclamer « la place qui lui revient » dans le monde, doit d'abord s'affirmer régionalement. La résolution régionale du problème Taiwan (sans l'intervention américaine) pourrait constituer l'étape qui autoriserait la Chine à prétendre à un statut mondial. Ce chapitre aurait néanmoins gagné en conviction et en nuance par la présentation de la position économique de la Chine dans la région. L'insertion croissante de la Chine dans la régionalisation ne doit pas faire oublier que cette dernière demeure une économie en développement et qu'il n'existe pas de biais chinois dans le commerce asiatique (cf. l'article de Figuière et Guilhot dans le présent numéro).

Enfin, R. Li, dans le chapitre 6, présente la position chinoise quant à la politique sécuritaire japonaise en Asie de l'Est. Bien que la Chine comprenne la

participation du Japon dans les différents forums bilatéraux ou multilatéraux sur la sécurité, elle est sceptique sur les intentions stratégiques de celui-ci dans la région, notamment depuis la mise en place de sa diplomatie « anti-terroriste » et le renforcement de ses liens avec les Etats-Unis après le 11 septembre 2001. Comme le souligne R. Li, cette implication croissante du Japon dans la sécurité régionale est perçue comme un obstacle au statut de grande puissance régionale convoitée par la Chine. Cette vision chinoise sur le rôle japonais dans la sécurité régionale aurait pu s'enrichir par son symétrique, à savoir la vision japonaise sur la position chinoise dans le domaine de la sécurité. En effet, la hausse des dépenses militaires chinoises depuis une décennie (la Chine est le deuxième pays en termes de dépenses militaires, en 2006, après les Etats-Unis, dépenses calculées en parité de pouvoir d'achat et évaluées à 188,2 milliards de dollars), ses missions dans l'espace ainsi que sa participation à des forums régionaux (ARF), révèlent l'ambition et le potentiel de la Chine dans ce domaine.

Dans la partie 4, l'ouvrage ne s'interdit pas de poser la question des aptitudes de la Chine seule en matière de leadership régional (S. Bresling, chapitre 7) pour conclure sur les obstacles persistants notamment dans le champ de l'économie. On touche là à l'une des principales richesses de la démarche en EPI qui permet d'inclure dans une même analyse les phénomènes de pouvoir et les dimensions économiques des relations internationales – ou régionales. Parmi les nombreux enseignements de ce chapitre, l'analyse de la crise de 1997 comme tournant dans la stratégie chinoise mérite d'être soulignée. L'auteur considère en effet que cet événement participe grandement à la prise de conscience de l'insertion de fait de la Chine dans un ensemble régional. On peut ici souligner le parallèle avec les conclusions tirées par Eric Boulanger (UQAM) sur le Japon.

Le chapitre 8 aborde quant à lui le thème des relations entre la Chine et l'ASEAN. J. Dosh conclut à l'instauration d'une stabilité hégémonique au sein de ce périmètre. Comment envisager cette hypothèse alors que la Corée du Sud et le Japon, partenaires économiques essentiels de la Chine et de l'ASEAN, sont exclus de la réflexion ? Par ailleurs, sur le plan institutionnel, l'ASEAN + 3 est également le périmètre qui s'impose depuis la mise en place de l'Initiative de Chiang Mai (mai 2000). Il semble par conséquent peu pertinent de fonder une analyse de la zone sur un huis-clos entre l'ASEAN et la Chine.

Le chapitre 9 de H. Dobson, premier de la cinquième partie, vise une comparaison des rôles du Japon et de la Chine dans la gouvernance globale, en particulier par le biais de leur participation au G8 et à l'ONU. Alors que l'objectif du papier est clairement comparatif, son organisation ne permet pas de le satisfaire. En effet, la Chine et le Japon font l'objet de sections distinctes, alors que des sections portant sur les principaux critères du leadership précisés en introduction (et inspirés des travaux de D. Flemes), auraient permis de fournir une réelle comparaison. C'est fatalement dans une très longue conclusion que vont être repris (pour ne pas dire « redits ») pour être confrontés, les résultats obtenus séparément sur chacun des pays. Le principal enseignement réside dans une partition des influences : la Chine plutôt onusienne, le Japon plutôt G8. L'actualité récente marquée par la crise financière internationale voit le G8, voire le G20, prendre largement le pas sur le cénacle onusien, pour autant peut-on en déduire que le Japon prend le pas sur la Chine ? Non, puisque ces

deux économies sont les deux premiers détenteurs de bons du trésor américains (fin juillet 2008, le Japon en détenait pour 594 milliards de dollars, la Chine pour 518). Une fois de plus, c'est le tandem qu'il faut considérer, solidaire de fait dans l'adversité, lié par les mêmes contraintes.

Dans le chapitre 10, N. Renwick analyse le rôle de la Chine dans l'Organisation de Coopération de Shanghai (OCS) qui succède au « Shanghai Five », structure informelle, en 2001. Si la question du leadership global de la Chine se pose bien, c'est selon lui en analysant ce qui se passe à un échelon territorial plus fin, que l'on peut saisir les perspectives de ce leadership en éventuel devenir. Cette Organisation regroupe la Russie, la Chine, le Kazakhstan, le Kirghizistan, le Tadjikistan et l'Ouzbékistan⁴ et a pour double objectif la sécurité et le développement. L'auteur voit dans ce nouveau regroupement une opportunité sans pareil pour la Chine de mettre en place une véritable organisation régionale selon des principes qu'elle initierait. La philosophie pourrait être proche de l'ASEAN Way (basé sur un respect mutuel des identités nationales) mais sans s'inspirer des désormais célèbres « valeurs asiatiques ». Il faut dire qu'on est ici très éloigné de l'Asie Orientale ! On peut d'ailleurs reprocher à l'auteur d'insuffisamment justifier la pertinence d'une contribution sur l'Asie Centrale. En effet, il eut pourtant été aisé de souligner que la double participation à l'OCS et l'ASEAN + 3, notamment, illustre la stratégie chinoise d'occupation de la scène diplomatique dans l'ensemble de l'Asie.

Dans la sixième partie, l'ouvrage complète son panorama par l'analyse du rôle des puissances intermédiaires dans la formation du leadership régional Chine/Japon. M. Beeson insiste dans le chapitre 11 sur le déclin de l'influence politique et économique des Etats-Unis dans la région est-asiatique et sur les conséquences de ce déclin. L'auteur met en évidence une série d'éléments permettant d'expliquer ce changement : problèmes économiques nationaux, mauvaise politique étrangère, essor de la Chine et volonté d'instaurer, après la crise de 1997, un régionalisme strictement est-asiatique. Ce contexte, selon l'auteur, a ainsi remis en cause le leadership américain « à longue distance », tout en favorisant l'essor du leadership « bicéphale » sino-japonais.

C. Bluth et C. Dent se proposent, dans le 12ème chapitre, d'analyser la place de la Corée du Sud dans les relations est-asiatiques et, plus particulièrement, dans les relations avec les deux leaders régionaux. La péninsule coréenne, au cœur des batailles géo-politiques des grandes puissances d'Asie Pacifique (Russie, Chine, Japon et Etats-Unis) lors du XXème siècle, demeure une zone stratégique en proie à des tensions. Néanmoins, la Corée du Sud a su s'imposer dans la région par son développement économique mais aussi par sa participation à différentes initiatives régionales. Elle joue actuellement le rôle d'intermédiaire entre les deux grandes puissances régionales lors des sommets trilatéraux – rôle que, selon les auteurs, la Corée du Sud doit continuer à assumer dans l'avenir si elle veut continuer à avoir une place stratégique en Asie Orientale.

⁴ L'Iran, l'Inde, la Mongolie et le Pakistan ont le statut « d'observateurs », qui a été refusé aux Etats-Unis.

Comme il a introduit l'ouvrage, C. Dent vient le conclure au chapitre 13 (septième partie) par un propos plus théorique que les autres chapitres. En résumé, la proposition phare de ce chapitre réside dans la nécessité de se démarquer de la démarche standard en économie politique internationale (« Mainstream ») pour proposer une analyse pertinente du « leadership régional » (et pas seulement de la « puissance régionale »). La démarche à adopter selon Dent doit se fonder sur le holisme méthodologique, combiner les approches positive et normative, tout en ayant pour objectif d'expliquer plutôt que de prédire. Cette démarche devrait permettre de proposer une notion plus multidimensionnelle du leadership régional. Elle pourrait cependant être précisée encore davantage, en soulignant notamment la nécessité d'un point de vue historique et d'une adhésion au principe de non-neutralité de l'économie. Par ailleurs, il insiste sur la nécessité de changer d'angle d'attaque. Il considère en effet que la question du leadership en Asie est trop souvent lue à travers le prisme de l'influence américaine. L'influence croissante de la Chine peut être lue sur la scène régionale, et non systématiquement comme une remise en cause de la situation hégémonique des États-Unis. On ne peut que souscrire à cette volonté de s'émanciper d'une vision trop américano-centrée, tout en conservant à l'esprit l'importance des débouchés américains pour l'ensemble des économies asiatiques. Une fois de plus, l'économie vient utilement compléter une démarche en EPI très « politiste » !

Pour conclure, il convient de souligner que l'ouvrage dans son ensemble aurait gagné à privilégier davantage la symétrie de l'analyse. En effet, on ne trouve pas de partie dédiée exclusivement au rôle du Japon dans la zone, ceci tient vraisemblablement au parti pris de l'économie politique anglo-saxonne, qui privilégie (trop ?) les aspects politiques aux aspects économiques. Or le rôle du Japon est essentiellement fondé sur sa puissance – son « avance » – économique. Rappelons que selon les critères de l'OCDE le Japon et la Corée du Sud, sont les seuls pays « développés » de l'Asie Orientale. Quelques données simples sur les échanges bilatéraux entre les économies asiatiques auraient utilement complété l'apport indéniable de cet ouvrage. Sa valeur ajoutée réside néanmoins dans ce basculement en faveur d'analyses des relations économiques internationales centrées sur le fait régional. Question d'actualité s'il en est, puisqu'il semble notamment que ce soit à l'échelle régionale que s'organisent les réponses des États à la crise actuelle du système financier international.

Au total, cet ouvrage de spécialistes apporte une véritable valeur ajoutée tant sur le plan de l'actualisation des connaissances que sur celui de la progression de la réflexion théorique en économie politique internationale « critique ».

Références

- Dent C. M., 2007, *East Asian Regionalism*, Routledge.
 Dent C. M., 2006, «The New Economic Bilateralism in Southeast Asia: Region-Convergent or Region-Divergent? », *International Relations of the Asia-Pacific*, vol. 6, n°1, 81-111.

Figuière C., Guilhot L., 2007, « Vers une typologie des « processus » régionaux. Le cas de l'Asie Orientale », *Revue Tiers Monde*, n°192.

Guilhot L., 2008, *L'intégration économique régionale de l'ASEAN + 3. La crise de 1997 à l'origine d'un régime régional*, Thèse, Université de Grenoble.

Catherine Figuière et Laëtitia Guilhot
LEPII, Université Grenoble Pierre Mendès France.

■ *Autres comptes rendus*

Pierre Beckouche, *Les régions nord-sud - Euromed face à l'intégration des Amériques et de l'Asie Orientale*, Belin, 2008, 219 p.

Pierre Beckouche est géographe, Professeur à l'université Paris 1 Panthéon-Sorbonne et chercheur à l'UMR LADYSS, mais aussi conseiller scientifique de l'Institut de Prospective Economique du Monde Méditerranéen (IPEMED). Ces précisions biographiques ne sont pas inutiles pour bien comprendre la nature de l'ouvrage « Les régions Nord-Sud ». Il s'agit à la fois d'un ouvrage universitaire d'analyse comparatiste d'une réalité bien précise – la formation d'ensembles régionaux incluant des pays à des stades de développement différents dans plusieurs zones mondiales – mais un aussi d'un plaidoyer et de propositions pour un approfondissement des relations méditerranéennes visant à la mise en place d'une construction euro-méditerranéenne qui aille bien au-delà de la timide tentative de Barcelone. Cet ouvrage relève donc à la fois de la théorie et de la praxis, comme on disait autrefois, traduisant la démarche d'un intellectuel qui ne se contente pas de décrire et de comprendre mais qui souhaite aussi orienter le futur et participer à sa mise en place. L'ouvrage comporte quatre chapitres.

Chapitre 1. La régionalisation de la globalisation

Ce premier chapitre part de l'internationalisation des économies et montre bien que celle-ci ne se limite pas à sa dimension d'échanges tous azimuts qu'organisent les règles multilatérales de l'OMC. En effet, cette internationalisation est fortement polarisée par des liens de proximité géographique qui définissent ainsi des zones régionales à haute intensité d'échange, zones formalisées par accords régionaux (dont la construction européenne est l'archétype) ou bien zones plus lâches en termes institutionnels comme on a pu le voir en particulier en Asie. En une cinquantaine de pages, ce chapitre offre une bonne synthèse des approches géographiques sans ignorer les apports de l'analyse économique (tels que les rendements croissants). Par rapport aux ouvrages des économistes, l'avantage d'un ouvrage écrit par un géographe est de ne pas se contenter de tableaux de données statistiques mais de proposer des visualisations cartographiques qui parlent sur ce plan beaucoup plus au lecteur.

Chapitre 2. Leçons américaines et asiatiques

On entre là dans la démarche comparatiste. Pierre Beckouche analyse successivement l'intégration des Amériques, puis l'intégration de l'Asie Orientale avant de tenter d'en tirer quelques leçons pour la Méditerranée.

L'intégration des Amériques est analysée principalement sous l'angle de l'ALENA, mettant bien en relief la nature d'intégration en profondeur du processus (à la différence du processus euro-méditerranéen jusqu'à présent, de type intégration superficielle) mais aussi le bilan économique en demi-teinte, en particulier du point de vue du développement mexicain. Les autres intégrations américaines sont abordées plus rapidement mais le panorama est assez complet : Mercosur, Caricom, Cafta, mais aussi la récente et controversée ALBA (Alternative Bolivarienne pour les Amériques) à l'initiative du Venezuela, en réponse au projet très mal en point d'ALCA (acronyme en espagnol de la Zone de Libre-Echange des Amériques, ZLEA) lancé par les Etats-Unis en vue d'une zone de libre-échange continue de l'Alaska à la Terre de Feu.

L'intégration de l'Asie Orientale est souvent sous estimée et mal connue. Il est vrai qu'elle a été, jusqu'à la période récente au moins, d'une nature très différente des autres intégrations régionales : sans accords commerciaux formalisés entre les Etats, à l'initiative des firmes (japonaises dans un premier temps) qui font de l'intégration régionale comme monsieur Jourdain faisait de la prose, sans le savoir, en mettant en place une division régionale du travail à travers des réseaux d'investissements directs. Depuis ces dernières années, des accords de libre-échange sont maintenant signés, faisant rentrer apparemment l'Asie de l'Est dans le moule classique de l'intégration régionale... sous réserve d'un renouvellement inattendu de l'exception asiatique sous forme d'une coopération monétaire à un stade précoce de l'intégration régionale. Au total, ces évolutions asiatiques dessinent un paysage géopolitique radicalement nouveau, avec une Asie qui affirme de plus en plus son autonomie vis-à-vis des Etats-Unis.

Mais on ne saurait tenir Pierre Beckouche longtemps éloigné de la Méditerranée : dès ce chapitre il y revient en se demandant quels enseignements tirer des expériences américaine et asiatique. D'abord, le vieux contentieux entre le Mexique et les Etats-Unis tout comme les multiples strates de conflits asiatiques, anciens et récents, suggèrent que les conflits « civilisationnels » ne sont pas la cause des difficultés euro-méditerranéennes. Par contre, comparée aux autres régions, l'Euro-Méditerranée manque cruellement d'un système productif Nord-Sud. Mais, comme l'Asie orientale, la Méditerranée bénéficie d'un atout maritime.

Chapitre 3. Penser « région européenne »

Par « région européenne » Pierre Beckouche entend une région centrée sur l'Union européenne actuelle mais qui la dépasse très largement, incluant l'Afrique du Nord, le Moyen Orient et le monde russe. Cette vision, très en avant du projet euro-méditerranéen de Barcelone (1995), tend à devenir crédible avec l'adoption par l'Europe en 2004 de sa Politique de Voisinage, en contradiction complète, pour le volet méditerranéen, avec le projet américain de Grand Moyen Orient.

Dans un espace euro-méditerranéen polarisé par l'Europe et fortement intégré au-delà même du commerce (par exemple au niveau du tourisme), la Méditerranée est dans un processus de convergence relative avec son Nord. En matière de PIB, la vraie divergence n'est pas entre Nord et Sud de la Méditerranée mais entre Nord et Sud du Sahara. La convergence démographique est en marche, tout comme en matière d'IDH (indicateur de développement humain). Toutefois les limites au processus euro-méditerranéen ne manquent pas : faiblesse de l'intégration Sud-Sud, pusillanimité du Nord dans la mise en place des transferts nécessaires au développement du Sud, hésitations des gouvernements arabes à basculer dans la modernité économique et politique, très grande difficulté du Sud à entrer dans l'économie de la connaissance, climat des affaires au Sud peu propice au développement.

Chapitre 4. Agir : vers une Communauté méditerranéenne

De nombreux centres d'études ou réseaux travaillent de longue date sur les enjeux du développement du sud de la Méditerranée. On sait largement où sont les manques et ce qu'il faut faire. Il faut passer à l'opérationnel et de ce point de vue sept chantiers prioritaires s'imposent à l'évidence : une politique commune de l'eau ; une libéralisation des échanges agricoles adaptée et porteuse de développement rural ; une régulation énergétique et des partenariats industriels ; une modernisation des systèmes de transports ; une harmonisation du système bancaire régional ; une reconsidération des mouvements humains, en termes de mobilités plus que de migrations ; une organisation d'un espace euromed de l'enseignement supérieur et de la recherche.

La mise en œuvre de ce vaste programme suppose une forte volonté politique partagée par les deux rives de la Méditerranée, sur un pied d'égalité. Ceci ne peut pas se faire sans la mise en place d'une Communauté méditerranéenne.

Au final, Pierre Beckouche propose avec son ouvrage une synthèse très bien documentée de la question euro-méditerranéenne, considérée dans le déroulement temporel du processus (passé récent, état des lieux, prospective) et replacée dans une démarche comparatiste qui éclaire les spécificités euro-méditerranéennes par rapport aux réalités des intégrations Nord-Sud américaine et asiatique. Il ne faut donc pas se méprendre sur la nature de l'ouvrage que risque de suggérer le titre « Les régions Nord-Sud » et même le sous titre « Euromed face à l'intégration des Amériques et de l'Asie Orientale » : il ne s'agit pas d'un manuel universitaire, avec tous les biais de sérieux ou de compassé inhérents à l'exercice. Car, même si en amont de l'ouvrage transparaît un travail scientifique plus que conséquent, le livre lui-même est sous tendu par une vision d'un projet géopolitique visant à unir les destins de l'Europe et du Sud de la Méditerranée. L'Amérique et l'Asie, finalement, ne sont convoquées dans la démarche qu'à titre d'éclairage heuristique, pour mieux comprendre les forces, les faiblesses et les potentialités du projet euro-méditerranéen. Donc, s'il y a une critique à faire, elle s'adresse à son titre, bien trop neutre pour rendre compte de la véritable nature de l'ouvrage.

Henri Regnault
CATT, Université de Pau

Mina Kleiche Dray et Roland Waast, *Le Maroc scientifique*, Editions Publisud, Paris, 2008, 312 p.

Le Maroc scientifique est un ouvrage à bien des titres unique en son genre. Il est le résultat d'un exercice d'évaluation de la recherche marocaine, qui s'est déroulé en 2002 et 2003, dirigé par Roland Waast (IRD) et mené par une équipe du Ministère de la recherche marocain et des partenaires de l'IRD. L'évaluation fut menée en vue de la signature de l'accord de coopération entre le Maroc et l'Union européenne. L'exercice d'évaluation des sciences (malheureusement hors sciences sociales) s'est déroulé en 18 mois et en trois étapes : un état des lieux, une évaluation *in situ* des laboratoires menée par une vingtaine d'experts européens et la restitution des résultats lors d'un Atelier d'ampleur nationale. L'ouvrage retrace pratiquement la totalité des résultats de cette évaluation.

L'originalité de la démarche, qu'expose dans le détail Roland Waast, repose sur une combinaison d'instruments de recherche et d'appréciation de la recherche scientifique et une implication forte du Ministère (comme le montre Ilham Laaziz). L'état des lieux a donné lieu à une histoire des institutions de recherche et une description de l'organisation de la recherche (Mina Kleiche), une analyse bibliométrique très poussée de la production scientifique marocaine (R. Waast et P.L. Rossi) et une enquête par questionnaire unique en son genre auprès des 778 laboratoires repérés par l'équipe avec des réponses concernant 496 d'entre eux (A.M. Gaillard et J. Gaillard).

La deuxième partie de l'ouvrage recueille les rapports d'expertise domaine par domaine avec une description des travaux de recherche menés au Maroc, des recommandations sur leur futur développement et des opinions qui ont fait l'objet de discussions approfondies par les spécialistes des domaines sur l'intégration de la science marocaine dans la science mondiale, l'exploitation des niches productives et les potentiels de développement. Les experts mettent aussi l'accent sur des problèmes structurels parfois difficiles à résoudre. C'est le cas, par exemple, de la dualité et du cloisonnement des institutions dans certains domaines (par ex. l'agronomie et la foresterie), les difficultés concernant les carrières de recherche (notamment en médecine et recherche bio-médicale), la difficulté de saisir les besoins des usagers, comme par exemple les industriels (particulièrement dans des domaines appliqués comme la mécanique ou la chimie des substances naturelles) ou les PME.

L'ouvrage révèle que l'évaluation des « besoins du pays » sont étroitement liés à sa capacité de recherche : en effet dans des domaines comme l'agriculture, l'eau, les géosciences, les sols, la santé publique, l'environnement, les ressources halieutiques, dans les domaines qui nécessitent une bonne connaissance des milieux, la recherche remplit à la fois une fonction publique de l'Etat et une fonction de prospective pour des usagers potentiels. Cette connaissance est un préalable indispensable et le Maroc dans plusieurs domaines a réussi à créer cette capacité de veille (exemples de la carte géologique du pays ou de la banque de germoplasmes). Elle nécessite une continuelle croissance de l'activité de recherche. Or c'est là semble-t-il que le bât blesse. Le Maroc après avoir montré une progression spectaculaire de sa production, pour devenir troisième producteur scientifique africain, depuis 2000

montre des signes d'essoufflement et il a été rejoint par la Tunisie. Les causes de ce ralentissement sont encore mal connues ; une interprétation en termes de changement générationnel et changement institutionnel – très courante au Maroc – est insuffisante (Waast et Rossi, 2008). De plus, la réforme des universités qui s'est largement déroulée après l'évaluation n'a toujours pas résolu de manière satisfaisante la question de la place de la recherche. Pire : le Maroc a choisi de dissoudre son sous-secrétariat à la recherche au sein d'un grand ministère de l'éducation. Les auteurs de l'évaluation notaient le besoin d'un ministère dédié, d'une ligne budgétaire 'recherche' au sein du budget de l'Etat, de la labélisation de certains laboratoires, d'un renforcement quantitatif du nombre de chercheurs, de la mise en place d'une carrière de recherche. Le gouvernement marocain actuel n'a pas suivi ces recommandations. Comme le montre cet ouvrage, après avoir beaucoup investi dans la recherche, l'Etat a laissé l'ensemble du système de recherche à lui-même et visiblement il n'y a plus de pilote à bord. En plus de cet arrêt de la politique de science, qui aujourd'hui se borne à agir à la marge, on remarquera que la dualité persistante entre deux styles de science, l'universitaire et celui qui prédomine dans la quinzaine de centres et établissements publics, est loin de converger vers un système national de recherche unifié comme le souhaitaient les auteurs de cet ouvrage et la plupart des chercheurs interrogés par les experts européens. Malgré la nette croissance des activités de R&D au Maroc (Maghrabi, 2006; Mellakh, 2007; R&D Maroc et Assad, 2007), le pays sous-utilise son potentiel de recherche. Seule planche de survie, un investissement massif dans la sous-traitance et la coopération internationale ; le risque est de faire revenir le pays à une fonction subordonnée même dans les domaines où il disposait d'atouts considérables.

Références

- Maghrabi, R., 2006, *R&D et innovation dans l'industrie marocaine, Rapport pour ESTIME*, Rabat, ESTIME, Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Mise à Niveau de l'Economie, Décembre 2006, 24 p.
- Mellakh, K., 2007, *Rapport de l'enquête qualitative sur le dispositif institutionnel et les dynamiques de l'innovation dans les entreprises au Maroc*, Casablanca, Avril 2007 / Rapport pour ESTIME, 32 p.
- R&D Maroc, Assad, J., 2007, *Rapport sur la recherche-développement et l'innovation dans les entreprises marocaines. Application de l'analyse factorielle des correspondances multiples*, Bondy et Casablanca, Projet ESTIME, R&D Maroc & IRD.
- Waast, R., Rossi, P.L., 2008, "La production scientifique du Maroc. Données récentes." *Communication faite en séance plénière à l'Académie Hassan II des Sciences et des Techniques*, Rabat, 21 février 2008.

Rigas Arvanitis

IRD - Equipe Savoir et développement

Lahcen Achy et Khalid Sekkat, *L'économie marocaine en questions (1956-2006)*, L'Harmattan, 2007, 215 p.

Beaucoup d'études relatives à la croissance dans les pays émergents sont fondées sur des analyses économétriques en coupe transversale incluant des pays très différents. Ceci suppose que les mêmes facteurs de croissance concernent tous les pays. Les estimations des paramètres donnent alors l'impact moyen des différentes variables explicatives de la croissance. Pour les auteurs, l'objectif de cet ouvrage est au contraire d'estimer la spécificité de la croissance d'un pays, en l'occurrence le Maroc.

Le choix même du Maroc est guidé par plusieurs considérations. En premier lieu, les données statistiques sont disponibles sur une longue période qui correspond aux cinquante années depuis l'indépendance. En second lieu, les performances économiques de ce pays sont souvent jugées décevantes, notamment en termes de croissance et de chômage. Ainsi, la croissance annuelle moyenne du PIB réel par tête est-elle en baisse ces dernières décennies, passant de 3,7% dans les années 1960 à 0,8% dans les années 1990. Elle est par ailleurs inférieure à celle enregistrée dans les autres pays tiers méditerranéens (PTM) qui pris ensemble ont connu une croissance du PIB par tête de 1,8% dans les années 1990.

L'objectif de l'ouvrage est donc d'identifier et d'analyser les déterminants structurels des performances macroéconomiques du Maroc et de repérer les blocages de sa croissance, en comparaison avec des pays similaires.

Les méthodes utilisées mêlent l'analyse statistique descriptive mais aussi une panoplie d'outils théoriques et empiriques, tels que des modèles de croissance, des mesures du pouvoir de marché, de la compétitivité interne et externe, de la productivité, etc. Une estimation économétrique des comportements d'épargne et d'investissement, des fonctions d'exportation, de la contrainte externe et du taux de change est également proposée.

Le contenu de l'ouvrage est scindé en trois parties. La première partie analyse le rôle des différents secteurs de l'économie marocaine dans l'explication des performances économiques. Ainsi, l'agriculture est-elle caractérisée par une croissance négative de la productivité, en raison essentiellement du niveau insuffisant des précipitations et de la faiblesse de l'efficacité technique. Les auteurs en déduisent la nécessité d'utiliser de façon généralisée de meilleures pratiques agricoles afin de conserver l'eau. Parallèlement, les subventions traditionnellement allouées aux producteurs et aux consommateurs, jugées peu efficaces, doivent être réaffectées vers le financement de l'offre de services aux agriculteurs.

Le secteur manufacturier est hautement spécialisé et souvent peu efficace. L'habillement, les produits alimentaires et l'industrie chimique représentent à eux seuls près des $\frac{3}{4}$ des exportations industrielles. Par ailleurs, le pouvoir de marché y est important, avec des taux de marge élevés et une concurrence externe réduite. Simultanément, les niveaux de productivité sont faibles, en particulier dans l'habillement et l'agro-alimentaire. En conséquence, une libéralisation de ces branches vis-à-vis des marchés extérieurs est nécessaire afin de renforcer la concurrence et d'améliorer l'efficacité et la compétitivité des entreprises marocaines.

Contrairement aux secteurs agricole et manufacturier, les services sont caractérisés par une performance plutôt élevée et en tout cas supérieure à celle observée dans les autres PTM. En particulier, les efforts importants de libéralisation du secteur bancaire et des télécommunications ont généré des gains de productivité importants et des effets d'entraînement significatifs sur le reste de l'économie. Toutefois, les auteurs soulignent que la performance de ce secteur (notamment en termes d'exportations et d'entrée d'IDE) peut encore être améliorée, notamment dans le cadre de l'ouverture croissante de l'économie marocaine.

La seconde partie de l'ouvrage analyse le rôle spécifique des facteurs de production dans la croissance. Le facteur travail est caractérisé par une forte croissance de l'offre, avec à la base : la transition démographique d'un régime de fécondité élevée vers un régime de fécondité plus réduite ; la hausse des taux d'activité féminins ; l'urbanisation croissante qui conduit notamment à la concentration d'une population active non qualifiée dans les grandes villes ou leurs périphéries. Simultanément, la capacité d'absorption de ce surplus de main-d'œuvre dans l'économie est médiocre, en raison de l'inadéquation des qualifications à la demande de travail (notamment pour les diplômés de l'enseignement supérieur), de la faible croissance, des politiques d'emploi et des investissements insuffisants. Ceci a conduit à une hausse importante des taux de chômage dans les années 1990 (de 15,4% à 22% de 1990 à 1999), malgré une légère amélioration depuis le début des années 2000.

Le facteur capital pose également de réels problèmes, en raison d'une capacité de financement de l'économie insuffisante et d'une médiocre transformation de l'épargne nationale en investissement. Ces problèmes sont largement dus à des contraintes d'accès et de coût du financement bancaire. Ainsi, les taux d'investissement sont faibles (au mieux 25% du PIB). Le développement du secteur financier doit donc être favorisé. De même, les efforts en matière de baisse du déficit budgétaire, d'ouverture commerciale et d'accueil des IDE doivent être renforcés, puisqu'ils peuvent favoriser l'accumulation du capital et donc la croissance de long terme.

La troisième partie se concentre sur le rôle de l'environnement institutionnel dans l'explication des performances de l'économie marocaine. En ce qui concerne tout d'abord la politique commerciale, les estimations économétriques effectuées par les auteurs montrent que le processus d'ouverture engagé depuis le milieu des années 1980 a des effets très positifs sur les exportations manufacturières, sans provoquer d'effets négatifs sur l'emploi. De même, les modifications de la politique de change depuis les années 1980 ont produit des effets encourageants. La dévaluation progressive du taux de change effectif réel s'est accompagnée d'un faible niveau de volatilité et de mésalignement du Dirham.

Enfin, les auteurs soulignent que le fonctionnement des institutions joue un rôle clé dans la croissance économique. Sur ce point, les efforts entrepris ces dernières années pour renforcer la gouvernance et lutter contre la corruption placent aujourd'hui le Maroc dans une situation plus favorable que les autres PTM. Toutefois, ces efforts doivent être poursuivis et renforcés pour atteindre des niveaux de gouvernance proches de ceux des pays du Nord.

En résumé, le Maroc peut se prévaloir de la réussite des politiques macroéconomiques, commerciales et de change, qui ont permis de contenir l'inflation et les déséquilibres (internes et externes). De même, les politiques de libéralisation de certains services (télécoms, banques), avec l'arrivée d'IDE, ont également contribué à améliorer les performances économiques. Enfin, les efforts en termes de réformes institutionnelles et de lutte contre la corruption sont encourageants. En revanche, le Maroc doit encore faire face à des blocages importants, qui entravent considérablement la dynamique de croissance de son économie. Des politiques d'incitation doivent être mises en place permettant d'une part de réduire le poids de l'agriculture tout en augmentant son efficacité, et d'autre part d'étoffer et de diversifier le secteur manufacturier tout en continuant le développement des services. La faiblesse du capital humain nécessite des réformes sur le plan de l'éducation (concernant en particulier l'enseignement supérieur) ainsi qu'une politique de recherche plus active. Les déficiences du capital physique (faible taux d'investissement et insuffisante transformation de l'épargne en investissement productif) peuvent être réduites en améliorant le fonctionnement du marché financier, ainsi qu'en simplifiant et en renforçant l'efficacité des procédures administratives et comptables pour les entreprises. Enfin, les efforts concernant la qualité de la gouvernance doivent être poursuivis, afin de créer les conditions d'une croissance durable.

En conclusion, le livre de L. Achy et K. Sekkat offre un panorama assez large de l'économie marocaine basé sur une analyse économique solide. La plupart des éléments de diagnostic fournis par les auteurs sont cependant connus. On peut regretter que l'ouvrage, qui s'appuie sur de nombreux articles publiés par les auteurs, ignore largement la littérature parue en langue française sur l'économie du Maroc et des pays sud-méditerranéen⁵. Concernant les politiques de développement, le Plan Emergence, formulé récemment, n'est même pas évoqué. Signalons en ce sens qu'on peut trouver, dans un épais document de la Banque mondiale, un état des lieux instructif sur l'économie marocaine (World Bank, *Kingdom of Morocco, Country Economic Memorandum, Fostering higher growth and employment with productive diversification and competitiveness*, en deux volumes, 2006) et, plus récemment, un autre document de la Banque mondiale sur les pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée (World Bank, *Middle East and North Africa Region, Economic Developments and Prospects, Regional Integration for Global Competitiveness*, 2008).

Maurice Catin et Nicolas Péridy
LEAD, Université du Sud Toulon Var

⁵ Pour rester dans le cadre de leur démarche, il est dommage que les auteurs n'aient pas mis en correspondance de leur approche les enseignements apportés à l'époque par le modèle macroéconomique de l'économie marocaine MINARE [voir A. Bouhia, M. Catin et M. Mouime, Le modèle intégré national-régional de l'économie marocaine (MINARE), *Région et Développement*, n° 1, 1995, et A. Bouhia, M. Catin, Le modèle intégré national-régional de l'économie marocaine (MINARE) : présentation du modèle macroéconomique, 1998, Rapport CER-Université d'Aix-Marseille 3 et Royaume du Maroc, ministère chargé de la Population, Rabat, disponible en ligne : http://lead.univ-tln.fr/docs_workshop.php].

Miroslav N. Jovanović, *Economic integration and spatial location of firms and industries*, The International Library of Critical Writings in Economics, Edward Elgar, 2007.

Volume I : *Conceptual issues*, 538 p. ; volume II : *Agglomeration and clusters*, 530 p. ; volume III : *Transnational corporations and search for evidence*, 782 p.

M. Jovanović nous livre une compilation imposante d'articles parus depuis 25-30 ans⁶ sur la localisation intra et internationale des activités et les processus d'intégration économique. Les textes sélectionnés sont rassemblés en trois volumes : *Conceptual issues* [24 articles, allant de Krugman (1980) à Baldwin et Krugman (2004) et Ottaviano (2004)] ; *Agglomeration and clusters* [23 articles de Arthur (1988) à Brülhart et Trionfetti (2004)] et *Transnational corporations and search for evidence* [30 articles de Dunning et Robson (1987) à Crozet, Mayer et Mucchielli (2004)]. Une préface (3 pages) et une introduction aux trois volumes (51 pages) sont données dans le premier tome par M. Jovanović.

M. Jovanović nous dit avoir recherché à constituer un état de l'art dans le domaine, même s'il prévient qu'il s'agit d'un choix forcément limité et subjectif. Les trois volumes réunissent des articles bien connus et d'autres moins. Ils mêlent modèles théoriques, approches empiriques, synthèse interprétative, opinions et réflexions... L'introduction, épaisse, de l'auteur, vise la simplicité et se lit facilement, mais elle est peu synthétique. Elle présente plus les textes, avec parfois des idées ou des questions qui se répètent, qu'elle en donne une trame cohérente. L'auteur insiste sur l'intérêt des approches évolutionnistes et sur l'existence d'équilibres multiples. Il liste à la fin 25 pistes de recherche, larges ou étroites, qui, selon lui, se dégagent de la littérature ainsi couverte.

En résultat, l'ouvrage offre un vaste panorama des recherches dans le domaine de la théorie de la localisation, largement renouvelée par le courant de la nouvelle économie géographique, la multinationalisation des firmes et les différentes expériences d'intégration régionale engagées dans le monde. Sur le plan de la démarche scientifique, les articles ainsi rassemblés laissent apparaître une base d'analyse commune des régions dans les pays et des pays dans les régions, les liens entre l'économie spatiale et l'économie internationale. Ils montrent que la localisation des firmes et des industries est souvent au cœur des politiques économiques. Toutefois, il faut le dire clairement, aussi bien fait soit-il, un ouvrage de ce type atteint rapidement les limites du genre. Nous sommes en présence d'un ensemble hétéroclite (qui apparaît d'autant plus patent dans le volume III), un empilage d'éclairages, une somme qui procède par extension sans véritablement fournir des axes fédérateurs. L'ouvrage aidera peu le chercheur qui travaille plus en profondeur qu'en extension et qui, aujourd'hui, dispose en ligne de la plupart des articles recueillis dans ces trois volumes. Il aidera peu l'étudiant pour qui des ouvrages pédagogiques peuvent donner au départ une meilleure synthèse des recherches présentées ici en morceaux.

⁶ Si l'on excepte les textes de Lipsey (1960) dans le volume I et de Marshall (1890) dans le volume II.

En fin de compte, pour apprécier l'exercice de Jovanović, il faut revenir au point de départ. L'ouvrage se situe dans les collections de textes de référence développées avec persévérance par Edward Elgar. De ce point de vue, il y a une volonté méritoire de produire un état des lieux, un savoir encyclopédique, de ratisser large, laissant au lecteur intéressé le soin de faire son marché dans les textes de base.

Maurice Catin

LEAD, Université du Sud Toulon-Var

Alain Rallet et André Torre (dir.), *Les nouvelles proximités urbaines*, L'Harmattan, Collection Géographies en liberté, 2008, 190 p.

Alain Rallet et André Torre coordonnent ici un petit livre. Leur introduction de cinq pages, très générale sur les proximités, ne présente même pas les trois parties qui réunissent les huit chapitres traités par des auteurs différents. Chaque chapitre traite de manière indépendante un aspect particulier du phénomène urbain. Vu dans son ensemble, l'ouvrage montre plus qu'il ne généralise, butine plus qu'il n'approfondit. Les applications sont pour le moins dispersées : l'aire urbaine de la Roche-sur-Yon, l'agglomération dijonnaise, Varsovie, les régions métropolitaines brésiliennes, le centre d'affaires de Salvador de Bahia, l'urbanisation chinoise, la régénération urbaine à Nantes et Saint-Nazaire... L'ouvrage est particulièrement représentatif du titre de la collection où il est publié, au sens littéral du terme : « Géographies en liberté ».

Pourtant, si l'on admet ces faiblesses, l'ouvrage n'est pas dénué d'intérêt. Il faut examiner avec attention le travail des auteurs de certains chapitres qui, avec le questionnement et les outils d'analyse de l'économiste, tentent de cerner une réalité géographique précise, de s'atteler à la compréhension de l'évolution de certains espaces urbains. Il offre différentes pistes de recherche sur le fait urbain en s'affranchissant d'une théorisation abusive comme de lourdes descriptions ponctuelles.

Maurice Catin

LEAD, Université du Sud Toulon-Var

Josep Maria Arauzo-Carod, Miguel Carlos Manjon-Antolin (ed.), *Entrepreneurship, Industrial Location and Economic Growth*, Edward Elgar, 2007, 380 p.

L'ouvrage dirigé par J.M. Arauzo Carod et M.C. Manjon-Antolin cherche à mettre en relation l'entrepreneuriat, la localisation industrielle et la croissance, qui font l'objet d'un très grand nombre d'études en économie, mais qui furent rarement associés au sein d'un même ouvrage. Il comprend un ensemble de communications présentées lors du Workshop Firm Demography and Industrial Location, organisé par le Grup de Recerca d'Industria i Territori (GRIT) à l'Université Rovira i Virgili de Tarragona, en novembre 2005.

L'ouvrage est composé en six parties distinctes.

La première partie, intitulée *The economic impact of entrepreneurship* comprend deux chapitres. En s'appuyant sur le critère des coûts d'opportunité qui apparaissent dans les entreprises start-up, Peneder propose une distinction entre régime entrepreneurial et régime « routinisé », fortement marquée par une approche schumpétérienne de l'économie industrielle. Le second texte, préparé par Arauzo-Carod et al., s'interroge sur la contribution des nouvelles entreprises dans la croissance industrielle, dans le court et moyen termes.

La seconde partie de l'ouvrage intitulée *Industrial dynamics* comprend également trois chapitres. Les deux premiers (Rogowski et Socha et Masso et al.) relatent les expériences de deux économies en transition, l'Estonie et la Pologne. Les auteurs montrent que, dans ces pays, la démographie des firmes, caractérisée par un degré élevé de naissances et de mortalité, joue en faveur de l'augmentation de la productivité et de la croissance économique mais pas en faveur de l'emploi. Dans le troisième chapitre, Farinas et al. utilisent des techniques non paramétriques sur un panel de firmes espagnoles afin de tester la distribution de leur productivité et de leur performance en fonction du niveau des barrières à l'entrée des différents secteurs de l'économie espagnole.

La troisième partie s'intitule *Growth and survival of firms* et comprend quatre chapitres. Les deux premiers testent la validité de la loi de Gibrat, c'est-à-dire l'indépendance entre la taille et la croissance des firmes. Les deux textes rejettent la validité de la loi de Gibrat pour les firmes espagnoles dans deux secteurs différents, les télécommunications (Lotti et al.) et l'hôtellerie (Terruel-Carrizosa et Segarra-Blasco). Le troisième texte, proposé par Lopez-Garcia et Puente-Diaz, montre que la taille des entreprises start-up est un facteur déterminant de leur probabilité de survie. Enfin, dans le quatrième texte, Ortega-Argilès et Moreno montrent que l'introduction d'innovations et de nouveaux produits augmente l'espérance de survie des petites entreprises mais non pas celle des grandes firmes.

La quatrième partie porte sur la localisation industrielle (*Firm location*). Dans un premier chapitre, en travaillant sur les entreprises basques françaises et espagnoles, Arando et al. examinent la formation d'alliances inter-entreprises transfrontalières. De leur côté, Winters et Stam analysent les effets de réseau sur les capacités d'innovation des petites firmes. Enfin, Alanon-Pardo et al. utilisent un certain nombre de techniques d'économétrie spatiale pour tester l'influence de la construction d'infrastructures routières sur les choix de localisation des entreprises.

La cinquième partie s'intitule *Location et globalisation patterns* et comprend trois chapitres. Dans le premier, Autant-Bernard examine les choix de localisation des laboratoires de R&D en France. Elle trouve une corrélation entre ces choix et les caractéristiques des firmes localisées. Le texte de Mariotti et Piscitello analyse l'impact des IDE sur l'emploi local, au sein des districts industriels italiens. Enfin Esteve-Perez et al. s'interrogent sur les facteurs qui expliquent la durabilité des positions des firmes sur des marchés d'exportation concurrentiels. Ils montrent que l'expérience internationale accumulée d'une firme détermine fortement ses probabilités de survie sur les marchés internationaux.

La sixième et dernière partie s'intitule *Agglomeration and growth*. Dans un premier chapitre, McCann et Simonen établissent un lien entre les contacts

personnalisés des employés et les capacités d'innovation au sein des firmes finlandaises. Enfin en travaillant sur un panel de firmes catalanes, Jofre-Monseni présente un modèle structurel qui permet de mettre en relation les économies d'agglomération au taux de survie de ces firmes dans le moyen terme.

Comme tous les ouvrages collectifs, celui-ci comporte des articles d'un intérêt inégal. Néanmoins, la plupart des textes proposés ici apportent un éclairage très intéressant sur le lien entre les stratégies et performances des firmes individuelles d'un côté et le processus de développement régional de l'autre côté. Reste à s'interroger sur la pertinence du plan de l'ouvrage qui est peut-être le point faible, d'autant plus que les coordinateurs n'apportent pas d'arguments explicatifs sur ce sujet dans le chapitre introductif. A titre d'exemple, la question du taux de survie des firmes revient assez systématiquement comme objet d'analyse dans des chapitres placés pourtant dans des parties différentes de l'ouvrage, or le lecteur aurait souhaité une « agglomération » de ces textes dans une seule partie. Enfin, une conclusion générale aurait été la bienvenue.

Michel Dimou
Université de La Réunion

■ *Point de vue*

Gregory Clark, *A Farewell to Alms, A Brief Economic History of the World*, Princeton University Press, Princeton and Oxford, 2007, 420 p.

Pourquoi l'humanité est-elle en partie sortie d'une misère immémoriale et générale depuis environ deux siècles, c'est ce qu'essaye d'expliquer Gregory Clark dans ce livre qui a eu un retentissement immense dans le monde des économistes (« *the next blockbuster in economics* », comme l'annonçait le New York Times). La réponse donnée est culturelle et démographique, tirée d'une analyse minutieuse des archives britanniques. Les valeurs favorables d'une classe moyenne émergente, celles de non-violence, négociation, éducation, effort, travail prolongé, volonté d'améliorer, d'épargner et d'accumuler, se sont progressivement étendues et ont favorisé l'émergence de la révolution industrielle du XVIII^e siècle en Angleterre. Pourquoi se sont-elles généralisées, parce qu'en moyenne, révèle Clark, les gens plus riches avaient plus d'enfants survivants, qui ont pu ainsi diffuser ces valeurs capitalistes dans la société. En examinant les testaments, on s'aperçoit que plus le revenu et le patrimoine sont élevés, plus il y a dans la famille d'héritiers directs. La violence diminue, l'alphabétisation progresse, le temps de travail augmente, l'épargne également, tous les indicateurs disponibles montrent cette évolution à partir du XVI^e siècle. Comme le dit l'auteur : « *la population de l'Angleterre moderne est largement descendante des classes supérieures du Moyen Âge.* » Du fait de la stagnation économique à long terme, cette diffusion ne signifie pas que le nombre de riches augmentait, au contraire il y avait *une mobilité sociale vers le bas*, où les

enfants des riches descendaient dans l'échelle des revenus, tout en répandant leur mentalité.

Cette explication est nouvelle⁷, parmi toutes les explications de la révolution industrielle, et elle constitue l'apport majeur de Clark. Son originalité explique le succès considérable du livre, on a là un renouvellement, en même temps qu'une contestation, des explications en cours, notamment institutionnalistes. Mais est-elle vraie, là est le problème. Car tout autant qu'à un concert de louanges, on a assisté aussi à un véritable tir de barrage contre sa thèse (voir par exemple Fukuyama, Friedman, Pomeranz, Solow, Wade, Subramanian, 2007/2008).

Il s'agit en fait d'une reprise de Malthus et Darwin, ce dernier d'ailleurs ayant reconnu sa dette envers le sombre pasteur (« *Here then I had at last a theory by which to work* », Ch. Darwin), la survivance des plus adaptés (« the fittest »), la sélection naturelle qui entraîne un changement dans la nature même de la population. La survivance « of the fittest » devient la survivance « of the richest » chez Clark... Les qualités favorables au développement du capitalisme se seraient ainsi transmises, culturellement ou même jusque dans nos gènes envisage-t-il. Il y a un côté un peu réducteur dans cette explication, comme dans toutes les explications privilégiant un seul facteur, et on peut douter pour commencer que les riches à la fin du Moyen Âge et aux Temps modernes se distinguaient par les qualités décrites par l'auteur (voir McCloskey, 2007). En outre, le fait de descendre dans l'échelle sociale est difficilement un facteur encourageant pour diffuser ces soi-disant valeurs. Enfin, les exemples abondent de descendants qui ont perdu les valeurs initiales de leurs pères, la dégénérescence des fils, dans les générations d'industriels notamment, a été souvent décrite dans la littérature, par exemple dans les *Buddenbrook* de Thomas Mann.

Clark explique qu'en Asie, en Chine ou au Japon, les riches n'ont pas eu plus d'enfants que les pauvres, et donc le même phénomène de diffusion progressive n'a pas joué, mais il ne dit rien sur les raisons de cette situation différente. Qui est d'ailleurs contestée par les spécialistes, les riches en Chine ont eu beaucoup plus d'enfants que les pauvres, comme partout, voir Laura Betzig (2007) qui constate que si la fertilité *légitime* était faible en Chine, la fertilité réelle des riches (c'est-à-dire y compris les bâtards des nombreuses concubines) était très élevée. Clark affirme que la famille royale de Chine de 1644 à 1911 (Qing) avait par exemple plus d'enfants que la moyenne des Chinois, mais « *only modestly so* » (p. 11). Betzig démolit cette idée :

« *Les empereurs chinois, comme tous les autres, avaient des héritiers de seulement une impératrice à la fois, leur femme légitime ; mais ils avaient des bâtards par vingtaines, ou centaines, de leurs favorites. Qui pouvaient transmettre, sinon les normes éthiques de leurs pères, au moins leurs gènes favorables à une éthique du travail. Autant pour les données de A Farewell to Alms.* » (Betzig, *op. cit.*, p. 736)

⁷ Betzig (2007) conteste cette nouveauté, mais il faut reconnaître que les explications du même type qu'elle cite, bien que nombreuses et variées (p. 737 de son article), sont restées confidentielles.

Pourquoi la révolution industrielle a-t-elle eu lieu en Angleterre, et pas ailleurs en Europe, la raison tiendrait à la rareté des terres, par rapport au continent (et également à l'Asie), qui rendait la contrainte malthusienne plus sévère et donc les revenus moyens plus étroitement contenus. Les enfants d'une famille aisée se trouvaient de ce fait plus facilement poussés vers le bas dans l'échelle sociale que dans des sociétés avec des terres en abondance. Une autre raison tient à une circonstance durablement favorable, l'exceptionnelle stabilité politique dont aurait joui le pays depuis environ 1200, permettant un lent accroissement démographique avec les substitutions évoquées :

« Les avantages de l'Angleterre ne furent pas le charbon, les colonies, la réforme protestante ni les Lumières, mais les hasards de la politique et de la démographie : en particulier l'extraordinaire stabilité depuis au moins 1200, la lente croissance de la population entre 1300 et 1760, et l'extraordinaire fécondité des riches et des gens ayant réussi sur le plan économique. »

La première explication est solide et originale, sur la rareté des terres, mais elle a une racine géographique, ce que Clark refuse par ailleurs. Elle évoque l'ancienne théorie de François Crouzet sur les pénuries relatives en Angleterre, expliquant la nécessité d'innover. La seconde est plutôt curieuse, d'abord parce qu'elle fait appel aux aspects institutionnels, que rejette également l'auteur, ensuite parce qu'elle ignore l'histoire agitée de l'Angleterre, de la guerre des Deux Roses au XVe siècle à la guerre civile de Cromwell au XVIIe. La France à l'époque connaît une stabilité plus grande, notamment pendant les deux siècles de monarchie absolue. Au XVIIe en Europe, contrairement à la vision contemporaine, c'est la France qui est le modèle de stabilité et l'Angleterre l'homme malade du continent, le pays en proie à une instabilité sans fin.

Si Clark rejette les causes institutionnelles du développement, c'est sans doute parce qu'il part d'une définition restreinte des institutions, il ne considère que les institutions formelles (le droit, les administrations, les organisations, les pratiques commerciales, etc.) et non pas les institutions au sens large, comme North par exemple le fait, en ajoutant aux premières les mentalités, la culture, les comportements et les mœurs en vigueur, bref les règles non écrites. On a un peu l'impression d'un malentendu, car ce que Clark met justement en avant, l'évolution des mentalités à travers les générations successives, ce n'est rien d'autre que les institutions au sens de l'économie institutionnaliste. Son apport se résumerait donc – mais c'est déjà beaucoup – à expliquer les causes démographiques de ces changements institutionnels (le nombre d'enfants) et son attaque sur les économistes institutionnalistes est sans objet.

Une longue partie du livre traite du piège malthusien. Pour Clark l'humanité y a été enfermée jusqu'à la révolution industrielle, et l'est toujours dans de nombreuses parties pauvres du monde aujourd'hui, notamment en Afrique. L'individu moyen en 1800, pour lui, ne serait pas dans une meilleure situation que celui de 100 000 ans avant le Christ, et même une situation encore plus pauvre :

« Ainsi, même avec les mesures les plus grossières de la vie matérielle, le bien être moyen a décliné de l'âge de pierre à 1800. Les pauvres de 1800, ceux qui vivaient de leur seul travail non qualifié, auraient été dans une meilleure situation si on les avait transplantés dans une tribu de chasseurs-cueilleurs. »

On se demande ce que l'auteur peut connaître des conditions d'il y a plus de cent mille ans, et s'il a conscience qu'en 1800, les famines, les épidémies et la violence avaient largement reculé. On peut ajouter tous les progrès des arts, des sciences, de la philosophie ou des lettres, tous les Platon, les Montaigne, les Newton, les Shakespeare, que les millénaires de sortie de la préhistoire ont apporté, ce que des sociétés sans surplus et avec des niveaux de vie très bas ne pouvaient produire.

La partie sur le Moyen Âge (ch. 8), où l'auteur tente d'expliquer que les institutions étaient aussi favorables au développement économique que tout ce que le FMI ou la Banque mondiale pourraient souhaiter aujourd'hui dans les pays en développement, est la plus faible et à vrai dire la plus ahurissante du livre. Pour Clark, les institutions étaient certes favorables au développement dans l'Angleterre de la révolution industrielle, mais... :

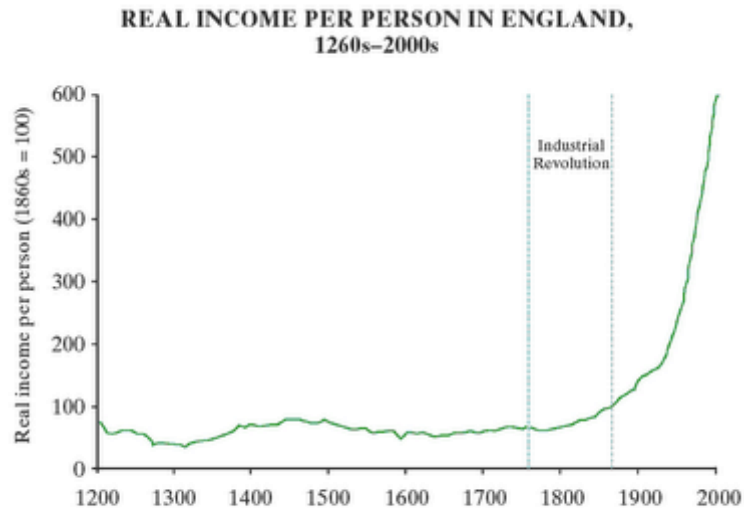
« But medieval England had even better ones. Medieval England was incentivised as Thatcher's England. Tax rates averaged 1%. Property rights were secure. Violence was limited. Social mobility was extensive. »

Pour l'auteur, l'Angleterre médiévale jouissait

« d'une extraordinaire stabilité institutionnelle. La plupart des gens bénéficiaient d'une grande sécurité, à la fois pour eux et pour leurs biens. Les marchés fonctionnaient bien, le capital, le travail, et même la terre étaient généralement libres. ... En réalité, l'Angleterre médiévale serait classée, selon les critères de la Banque mondiale ou du FMI, bien au-dessus de tous les pays développés, y compris l'Angleterre moderne. »

Suit un tableau surréaliste de comparaison entre l'Angleterre de 1300 et celle de 2000, longuement explicité dans le chapitre, où selon presque tous les critères (impôts, stabilité des prix, dette publique, sécurité des biens, sécurité des personnes, mobilité sociale, marchés, droits de propriété intellectuels), la première est mieux placée... On croit rêver, d'abord parce qu'il est impossible d'appliquer à la société médiévale des critères identiques aux sociétés d'aujourd'hui, ensuite parce que l'auteur semble ignorer complètement la condition d'insécurité et de guerres permanentes qui caractérisait le Moyen Âge, sans parler des privilèges, des corporations et de l'impossibilité pour l'essentiel de la population de quitter sa condition, notamment les serfs. On pourrait comprendre de la part d'un Américain, peu habitué à côtoyer les traces omniprésentes d'un passé médiéval, mais Clark est écossais⁸, les châteaux forts et les souvenirs du Moyen Âge ne manquent pas dans sa patrie d'origine. Pour parler de cette période, il serait bon aussi de consulter les grands médiévistes, comme Georges Duby ou Marc Bloch, mais la bibliographie fournie dans le livre de Clark est en presque totalité anglo-saxonne, elle ne comporte que très peu d'auteurs étrangers, et tous traduits. On tourne un peu en rond dans le monde académique anglophone, très vaste certes, mais beaucoup moins vaste dans le domaine de l'histoire, et surtout de l'histoire du Moyen Âge, où les grands historiens français, italiens, polonais, allemands, etc., abondent, mais ne figurent pas dans le livre.

⁸ Gregory Clark est professeur à l'université de Californie, à Davis, près de Sacramento.



Source: Gregory Clark, *A Farewell to Alms: A Brief Economic History of the World*

En outre, il semble en contradiction avec ses propres affirmations selon lesquelles, avant 1800 les gens étaient en général illettrés, incapables de compter, impulsifs, violents et peu fiables. Clark cite Hobbes dans le *Léviathan*, décrivant la vie humaine dans le passé, par rapport à son XVII^e siècle : « *Pas d'arts, pas de littérature, pas de société ; et ce qui est pire que tout, la peur continue et le danger d'une mort violente ; et la vie humaine, solitaire, pauvre, vicieuse, sale, brutale et courte.* » Pour Clark, Hobbes se trompe car la société de son temps n'est pas différente de ce qu'il décrit. Pourtant c'est Hobbes qui a raison, et il a en plus un gros avantage, c'est qu'il sait de quoi il parle, il parle de son époque.

Et d'ailleurs, si la vie était si terrible, comment des institutions aussi parfaites auraient pu aller de pair avec un comportement et des modes de vie aussi arriérés ? Comme le dit Pomeranz, Clark remplace le stéréotype d'un Moyen Âge des ténèbres, « *par une image également stéréotypée et infondée d'un monde médiéval bien plus ouvert et méritocratique qu'aujourd'hui.* »

La deuxième partie du livre traite avec beaucoup plus de sûreté de la révolution industrielle. Elle a surtout bénéficié, à long terme, aux classes défavorisées, dont les gains ont été plus rapides que ceux des industriels, une image là encore assez iconoclaste. Pourquoi les capitalistes n'ont-ils pas davantage profité du phénomène, se demande l'auteur. Il y répond de façon claire, en relatant notamment le cas du coton, où la concurrence a fait baisser les profits et les bénéficiaires ont été les consommateurs du monde entier, et accessoirement les propriétaires de terrains autour de Manchester : « *Vers 1900, 40 % de la production mondiale de cotonnades était concentrée dans un rayon de 50 km autour de Manchester.* » On retrouve là l'écho d'une vérité martelée par tous les analystes de la révolution industrielle : dans son essence même, il ne s'agissait pas d'augmenter la production de biens de luxe pour une élite, mais de fabriquer en masse des biens destinés à une consommation courante,

populaire, des biens dont les prix baissaient rapidement grâce aux innovations et aux machines. Même dans les chemins de fer, dans la seconde vague de la première révolution industrielle, les profits ont été limités du fait de la concurrence (p. 299) et les consommateurs les premiers bénéficiaires. Les riches sont restés, en Angleterre, les aristocrates propriétaires terriens et non les capitaines d'industrie, ce qui explique en partie pourquoi la tradition de fonder des universités ou des centres de recherche est moins présente qu'aux États-Unis, où au contraire les magnats de la seconde révolution industrielle, à la fin du XIXe, ont bénéficié d'un enrichissement fabuleux, et ont inauguré cette pratique. Ainsi résume Clark,

« à l'intérieur des sociétés les forces déclenchées par la révolution industrielle ont poussé à l'égalité et l'harmonie sociale. Mais entre les sociétés, elle a conduit à un accroissement marqué des différences de revenu. Avant la révolution industrielle, les riches et les pauvres étaient des voisins proches, maintenant ils ne sont que des cousins éloignés, se regardant à travers des frontières nationales et des écarts de revenus s'élargissant. »

La dernière partie s'intéresse à ces écarts justement, entre pays. L'auteur relate d'abord l'ampleur des changements techniques au XIXe siècle, notamment dans la rapidité des communications. Il est instructif de constater combien le mouvement actuel de l'efficacité accrue dans l'emploi de l'énergie remonte à loin : sur les navires à vapeur il fallait dix tonnes de charbon dans les années 1830 pour produire un cheval-vapeur à l'heure, en 1881 il en suffisait de deux. En même temps, la vitesse s'accroissait (le *Great Western* en 1838 avait une vitesse de pointe de 10 nœuds, en 1907 le *Mauretania* pouvait atteindre 29 nœuds) et le coût du transport s'effondrait (en 1906 vers l'Extrême Orient, depuis Londres, il n'était que de 2 % en termes de salaires du niveau de 1793 !). Dans tous ces développements, le livre justifie ainsi son sous-titre, *Une brève histoire économique du monde*, en quittant l'exposé de la thèse pour une relation plus habituelle et descriptive. Clark insiste aussi sur une caractéristique méconnue du *Factory system*, le fait qu'au préalable l'industrie reposait sur des artisans qualifiés, mais grâce aux machines, une main d'œuvre non qualifiée pouvait être employée en masse, ce qui a réduit considérablement le coût du travail.

Il rappelle aussi une évidence, trop souvent escamotée, le rôle de la colonisation dans l'extension de la révolution industrielle à travers le monde (p. 313 sq.). Il y a là toute la différence entre une vision anglo-saxonne, teintée de bon sens et non obscurcie par l'idéologie, et la vision française où le politiquement correct exige le maintien systématique d'affirmations absurdes sur la colonisation à l'origine du sous-développement des pays du Sud :

« Les derniers développements qui au XIXe siècle ont accéléré l'industrialisation mondiale furent politiques. Le plus important a été l'expansion des territoires colonisés. En 1900, les États européens contrôlaient comme colonies 35 % de la surface de la planète, même sans tenir compte de la Russie d'Asie. Sur une superficie mondiale de 58 millions de milles carrés, l'Europe n'en représentait que 4 millions, mais ses dépendances couvraient 20 millions. L'Empire britannique était le plus étendu avec 9 millions, l'Empire français avait presque 5 millions, les Hollandais contrôlaient 2 millions de milles carrés, et l'Allemagne un million. [...] Malgré ses aspects rebutants,

l'impérialisme semble avoir été une force puissante dans l'industrialisation mondiale. Les entrepreneurs étrangers investissant dans des pays indépendants craignaient toujours le risque d'expropriation, si les conditions politiques locales changeaient. À la fin du XIXe, le contrôle politique par un pays comme la Grande-Bretagne d'une partie si étendue du monde permettait aux entrepreneurs d'exporter des machines et des techniques vers des zones à bas salaires, sans risquer d'expropriation. [...] Aucune région de l'Empire britannique n'était restreinte dans son développement industriel par l'étroitesse du marché local, du fait de la politique de libre-échange ou de tarifs faibles (à but fiscal et non de protection) à l'intérieur de l'empire. [...] La Pax Britannica d'avant la grande guerre a aussi été un élément majeur dans la réduction des coûts du transport océanique. Avant le XIXe, ces coûts étaient accrus par les conflits armés et la piraterie. La suprématie de la Royal Navy, et sa fonction de maintenir ouvertes les voies du commerce, assurait que les conflits militaires étaient rarement un obstacle aux échanges et bannissait la piraterie des mers. »

L'auteur s'interroge ensuite sur la grande divergence entre pays riches et pays pauvres depuis la révolution industrielle, le passage d'écart de 4 à 1 vers 1800, à des écarts de 50 à 1 actuellement. Une divergence qui s'accroît aussi bien pendant la première mondialisation, avant la grande guerre, que pendant la période de dislocation, « de 1913 à 1980 ». Clark ne date la deuxième mondialisation qu'après 1980, période qui voit également un fossé croissant. Cependant il ne tient pas assez compte des développements récents – de la croissance accélérée en Asie notamment – qui sont en train de remettre en cause ses affirmations⁹ : « comment en est-on arrivé à un monde où une minorité de pays a des richesses sans précédent tandis qu'un groupe important a vu des revenus déclinants depuis la révolution industrielle ? ».

Cela est simplement faux, même dans les pays les plus pauvres, les revenus par tête ont augmenté depuis deux siècles. En outre, loin d'un fossé croissant, on assiste depuis vingt ans à un rattrapage. En fait, ce que Clark ne voit pas, c'est que la diffusion industrielle est un phénomène long à se réaliser, mais qui se poursuit comme on le voit en Asie. Pour un historien, c'est assez curieux d'avoir une vision aussi myope, c'est comme si la révolution néolithique devait se diffuser en quelques siècles, elle a mis plusieurs millénaires...

De même, il est inexact de parler de désintégration économique pour la période d'après la guerre, de 1945 à 1980, c'est au contraire une période d'intégration, la mondialisation actuelle a commencé dès la fin de la guerre, le commerce international progresse plus vite que la production mondiale pendant les Trente glorieuses. Rien n'est plus faux que son affirmation de la page 325 : « la divergence des revenus garantit que les pays pauvres du monde restent aussi exotiques pour les riches qu'ils l'étaient au XVIIe ou au XVIIIe siècle. » Là aussi, la méconnaissance de l'histoire est proprement sidérante. Imaginons un Européen lancé sur la côte africaine ou vers l'intérieur à ces époques, et un Européen d'aujourd'hui, le premier serait dans un monde aussi éloigné que la

⁹ C'est la critique principale de Robert Solow sur son livre : « *Embarrassingly for Clark, both of those success stories (China and India) seem to have been set off by institutional change, in particular moves away from centralized control and toward an open-market economy.* »

planète Mars, forcé de composer avec un milieu hostile où ses chances de survie seraient limitées, le second y trouve de manière générale les repères et les facilités dont il a l'habitude chez lui. Il suffit pour s'en convaincre de lire des extraits des premiers explorateurs aventureux au XVIII^e siècle, Mungo Park par exemple.

Dans un article provocant sur l'Afrique (2007), Clark résume les idées du livre et soutient que tous les efforts pour aider le continent n'ont abouti qu'à faire baisser les niveaux de vie¹⁰, plus la mortalité baisse et plus ce qui reste aux vivants est faible, en poussant les paradoxes un peu loin :

« Avant la révolution industrielle, l'Afrique était riche, avec une consommation matérielle probablement du double ou du triple de celle de la Chine, du Japon, ou de l'Inde, et aussi élevée qu'en Europe. Les niveaux de vie asiatiques étaient faibles à cause des normes élevées d'hygiène personnelle et publique, dans la Chine ou le Japon préindustriels. Cela condamnait l'Asie à survivre avec un régime minimal. Les Européens à l'inverse avaient la chance d'être des gens sales qui se baignaient rarement et étaient heureux de squatter sur leurs propres déjections, accumulées dans les puits de leurs caves. La saleté engendrait la richesse. »

Ce qu'il veut dire évidemment, c'est que cette saleté produisait une mortalité élevée (à la différence de l'Asie), qui entraînait des niveaux de vie plus élevés pour les survivants...

« L'essentiel de l'Afrique est encore coincé dans son passé malthusien. En réalité, la consommation matérielle est tombée bien en dessous des normes préindustrielles en résultat du don occidental de la médecine moderne et de l'hygiène. De nombreux pays seraient bien mieux matériellement s'ils n'avaient eu aucun contact avec le monde industrialisé et avaient au contraire continué dans leur situation antérieure, préindustrielle.

Les avions, la médecine, le pétrole, les ordinateurs – toute l'abondance technologique des deux derniers siècles – n'ont réussi là-bas qu'à produire les plus bas niveaux de vie jamais connus. La médecine moderne a réduit le minimum matériel requis pour la subsistance à un niveau bien en dessous de celui de l'âge de pierre. »

Tout cela est logique, mais basé sur une application simpliste du concept de piège malthusien, et débouche sur des affirmations absurdes. On constate encore la méconnaissance curieuse de l'auteur pour le passé et les conditions de vie avant le XX^e siècle, dans ce cas en Afrique, ce qui est d'autant plus

¹⁰ Comme le dit l'auteur à propos du plan Sachs (de Jeffrey Sachs, économiste conseiller d'accroître l'aide à l'Afrique) : *« la longue histoire des niveaux de vie suggère que le plan Sachs a plus de chance d'appauvrir l'Afrique que de l'enrichir »*. On comprend dès lors le jeu de mot sur le titre du livre (*A Farewell to Alms*, Un adieu aux aumônes), jeu de mots par référence au célèbre roman d'Hemingway (*L'Adieu aux armes*, *A Farewell to Arms*), l'aide ne sert à rien qu'à enfoncer les pays dans des niveaux de vie faible, tant qu'ils sont soumis au piège malthusien. Autrement dit, le problème de l'aide n'est pas tant ce qu'on dit d'habitude, la corruption, les détournements, l'inefficacité, etc., mais bien au contraire *les progrès réels qu'elle apporte* et qui entraînent une population croissante. Le titre s'explique, mais il reste très prétentieux, en effet, malgré le succès du livre, il est fort peu probable qu'on assiste à une fin de l'aide au développement, ses mécanismes et ses institutions sont tellement ancrés depuis plus d'un demi-siècle, qu'on peut s'attendre au contraire à sa poursuite pendant longtemps.

étonnant qu'il se plaint par ailleurs des lacunes des économistes en matière de connaissances historiques... Mais Clark fait plus confiance aux chiffres qu'aux témoignages oraux ou écrits, la littérature de l'époque également, pourtant précieux pour des temps éloignés où les chiffres manquent.

L'Afrique du passé *n'était pas* aussi riche que l'Europe, celle d'aujourd'hui *n'est pas* plus pauvre que celle de l'âge de pierre. Les niveaux de vie, comme les indicateurs sociaux, ont au contraire progressé en Afrique de façon extraordinaire depuis un siècle, toutes les enquêtes, les études, les récits, les témoignages, les statistiques le montrent. Il faut un peu avoir vécu sur place, avoir lu des histoires du continent, les récits des premiers explorateurs européens, ne pas se limiter à un concept économique étroit, pour comprendre le niveau de fantaisie des affirmations de Clark. Toutes les données d'auteurs comme Maddison, Lloyds Reynolds ou Walt Rostow, tendant à présenter des progrès étalés sur le très long terme, sont négligées par Clark pour qui il y a stagnation et même déclin des niveaux de vie sur plusieurs millénaires. De même pour Pomeranz (2008), « *faire de toute l'histoire de l'humanité avant la révolution industrielle une longue stagnation, c'est ignorer les travaux de nombreux auteurs qui montrent que les possessions matérielles des gens s'accroissaient dans de nombreux endroits du monde* ».

Lorsque Clark critique les explications géographiques et environnementales, il fait également fausse route sur un point essentiel, concernant l'Amérique latine :

« *Dans Guns, Germs, and Steel, Jared Diamond suggère que la géographie, la botanique et la zoologie formaient le destin. ... Mais il y a une lacune énorme dans son argument. Dans le monde moderne, dans lequel la voie de l'enrichissement passe par l'industrialisation, pourquoi est-ce que le mauvais caractère des zèbres ou des hippopotames aurait été une barrière à la croissance économique en Afrique ? Pourquoi est-ce que la révolution industrielle n'a pas libéré l'Afrique, la Nouvelle Guinée et l'Amérique du Sud de leur vieux désavantage géographique, au lieu d'accentuer leur retard ?* »

Visiblement, l'auteur ne connaît pas bien le sous-continent américain, pour affirmer que le retard s'y est accentué depuis la révolution industrielle. Même si les pays d'Amérique latine n'ont pas eu le succès des pays du Nord, ceux de l'Amérique anglo-saxonne, ils ont réalisé des progrès énormes, sont sortis depuis belle lurette du piège malthusien et se sont industrialisés rapidement. Parler de retard accentué est un défi à la réalité.

« *Des pays comme le Malawi ou la Tanzanie seraient dans une meilleure situation en termes matériels s'ils n'avaient pas eu de contacts avec le monde industrialisé et avaient continué dans leur état préindustriel. ... Ces sociétés africaines sont restées enfermées dans l'ère malthusienne, où les avancées technologiques ne font que produire plus de gens et où les niveaux de vie sont ramenés vers le bas, au niveau de subsistance. Mais la médecine moderne a réduit le minimum matériel nécessaire pour survivre à un niveau bien inférieur à celui de l'âge de pierre... La conséquence, c'est qu'on a maintenant sur la Terre à la fois les plus riches qui y ont jamais vécu, et les plus pauvres.* »

Tout cela n'a guère de sens, l'Afrique est elle aussi sortie du piège malthusien depuis longtemps. Clark n'a pas l'air de réaliser que ce qu'on voit actuellement en Afrique, avec une pauvreté endémique, n'est guère différent de

l'Europe du XIXe siècle, sortie également du piège malthusien grâce à la révolution industrielle, mais où subsistait une misère généralisée et des conditions effroyables. Il devrait lire ou relire *Les Misérables* pour en avoir une idée, ou Dickens bien sûr. Clark ne tient pas compte du temps long, de la longue durée, il faut des décennies et des décennies (en Europe occidentale, plus d'un siècle), pour sortir peu à peu de la pauvreté et pour que se constitue une classe moyenne dominante avec un niveau de vie décent.

Sur les explications de la grande divergence, Clark renvoie les causes institutionnelles à la médecine de Molière, le FMI et la Banque mondiale à des Diafoirus modernes, des « centres de culte » ayant pour motto : « si la médecine a échoué, il suffit d'en mettre un peu plus... ». Son explication est différente, elle tient à des écarts dans la productivité, une faible efficacité productive due à un échec dans l'utilisation des techniques modernes du fait de la mauvaise qualité de la main d'œuvre. Une suite d'exemples chiffrés sur le coton et les chemins de fer montre que les mêmes résultats sont obtenus en Inde ou dans les autres pays pauvres avec beaucoup plus de travail, « *l'emploi de travailleurs supplémentaires sans aucun gain sur la production par unité de capital* », si bien « *qu'ils perdent l'essentiel de leur avantage comparatif initial* ».

Le dernier chapitre s'emploie à expliquer ce phénomène, et donc pourquoi la divergence. Il s'intitule « *Why Isn't the Whole World Developed?* », question cruciale s'il en est, qui reprend d'ailleurs le titre d'un article célèbre de Richard Easterlin (1981), suscitant à l'époque une polémique avec Clark dans le *Journal of Economic History* (cf. références infra). Selon Clark, la faible productivité du travail dans les pays pauvres s'explique avant tout par l'indiscipline, l'absentéisme, le manque de surveillance, qui ont régné pendant des décennies. Des exemples notables sont donnés : « *le travailleur typique (dans les fabriques à Bombay) se lave, se baigne, lave ses vêtements, fume, se rase, dort, mange, et en règle général est entouré de ses proches* » sur le lieu même du travail... On pourrait ajouter deux éléments, tout d'abord le climat, beaucoup moins favorable à l'effort prolongé que dans les pays froids, et ensuite l'absence de culture technique ancienne, qu'on retrouve là où l'industrialisation est arrivée tardivement.

Clark conclut son livre sur l'idée que : « *l'Occident n'a aucun modèle économique à proposer aux pays encore pauvres du monde... Même l'aide s'est révélée inutile... Dans ces conditions, la seule voie pour favoriser le développement est d'ouvrir davantage les frontières à l'immigration, l'histoire a en effet montré que les migrants les plus pauvres avaient réalisé des progrès spectaculaires dans leurs pays d'accueil : l'aide peut finir dans les poches de consultants occidentaux ou celles de dirigeants corrompus des pays destinataires, mais chaque immigrant de plus vers les villes scintillantes du monde développé est une personne de plus bénéficiant d'un meilleur niveau de vie.* »

On retrouve ici la formule fameuse d'un des pionniers de l'économie du développement, Paul Rosenstein-Rodan, le développement peut se réaliser si on transfère du capital vers le travail (industrialisation), ou bien si l'on transfère du travail vers le capital (émigration). Pour Rosenstein-Rodan, la seconde voie est bouchée au XXe siècle, du fait des obstacles mis à l'immigration par les pays riches (à la différence de la liberté de circulation qui régnait au XIXe), reste la

première, l'industrialisation. Pour Clark c'est l'inverse, l'industrialisation à l'occidentale ne marche pas, il faut favoriser la seconde.

Encore une fois l'évolution récente a donné tort à cette dernière vision, l'industrialisation n'a cessé de progresser dans les pays du Sud et de l'Orient, et elle continue à la vitesse grand V.

En outre, la proposition de favoriser l'émigration contredit frontalement l'argument principal de Clark, à savoir l'explication du sous-développement, non pas par les institutions défailtantes, mais par une main d'œuvre défailtante. Lorsque les travailleurs à faible productivité se déplacent dans les pays développés, ils gagnent des salaires tout d'un coup 40 fois plus élevés, ce n'est pas seulement que leur productivité a augmenté grâce à plus de capital, mais du fait qu'ils se trouvent dans un environnement institutionnel bien meilleur (voir Olson, 1996), évitant les gaspillages et les pertes dans l'utilisation de la main d'œuvre. Autrement dit, les institutions comptent, contrairement à l'affirmation de l'auteur.

L'auteur termine sur l'idée que les progrès matériels n'ont en rien favorisé le bonheur des hommes, il affirme

« qu'une autre ironie est que l'affluence de masse dans une bonne partie du monde – la baisse de la mortalité infantile, la hausse de la durée de vie, et la réduction des inégalités – ne nous ont pas rendus plus heureux que nos ancêtres chasseurs-cueilleurs ... La seule chose que la hausse des revenus n'a pas apporté est le bonheur. »

C'est là s'avancer un peu vite, que sait l'auteur du bonheur ou du malheur des hommes préhistoriques ? Rien, pas plus que quiconque. Mais qui dans la société actuelle aimerait retourner à cette époque, ou même à l'époque romaine, ou en plein Moyen Âge ? Personne. C'est déjà dire beaucoup.

Pour conclure, on pourrait reprendre la formule d'un certain Pr Houghton à propos de Darwin et ses travaux, dans les années 1850, *« Tout ce qu'ils contiennent de nouveau est faux, et tout ce qui est vrai était déjà connu »* (cité par Charles Darwin lui-même dans son autobiographie, récemment rééditée, 2008), mais ce serait un peu trop sévère car le livre de Clark est extrêmement stimulant. Tout d'abord la théorie démographique est intéressante, même s'il est excessif d'en faire l'explication unique de la révolution industrielle, elle constitue un élément nouveau et convaincant dans ce puzzle. Ensuite, toute la partie sur le piège malthusien, tant au niveau analytique que factuel, et aussi la partie sur la révolution industrielle, en font, malgré les excès signalés, un ouvrage toujours utile dans le domaine de l'histoire économique et l'histoire globale.

Références

- Betzig L, "The Son Also Rises, a review of Clark, *A Farewell to Alms*", *Evolutionary Psychology*, 5(4), 2007.
 Clark G., "Why Isn't the Whole World Developed? Lessons From the Cotton Mills", *Journal of Economic History*, 47(1), mars 1987; "Why Isn't the Whole World Developed? A Reply to Hanson", *Journal of Economic History*, 49(3), septembre 1989 ; "How To Save Africa", *New York Sun*, 20 juillet 2007.

- Crouzet F., « Angleterre et France au XVIIIe siècle, essai d'analyse comparée de deux croissances économiques », *Annales*, 21(2), mars-avril 1966.
- Darwin Ch., *L'Autobiographie*, Seuil, 2008.
- Easterlin R., "Why Isn't the Whole World Developed?", *Journal of Economic History*, 41(1), mars 1981.
- Friedman B.M., "Farewell to Alms': Darwin's part in the Industrial Revolution", *International Herald Tribune*, 7 décembre 2007.
- Fukuyama F., "The Eighteenth-Century Hockey Stick", compte rendu du livre de G. Clark, dans *SAIS Review*, 28(1), Winter-Spring 2008 (School of Advanced International Studies, The Johns Hopkins University).
- Hanson J.R. II, "Why Isn't the Whole World Developed? A Traditional View", *Journal of Economic History*, 48(3), septembre 1988.
- Hobbes Th., *Léviathan*, Folio Gallimard, 2000, 1ère éd. 1651.
- McCloskey D., "Comment on Clark", *Social Science History Association*, nov. 2007.
- Olson M., "Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor", *Journal of Economics Perspectives*, 10(2), Spring 1996.
- Pomeranz K., *A Farewell to Alms*, compte rendu dans *The American Historical Review*, 113(3), juin 2008.
- Solow R., "Survival of the Richest?", *The New York Review of Books*, 54(18), 22 nov. 2007.
- Subramanian A., "A Farewell to Alms", *Wall Street Journal*, 22 août 2007.
- Wade N., "In Dusty Archives, a Theory of Affluence", *The New York Times*, 7 août 2007.

Voir aussi le site de l'auteur :

http://www.econ.ucdavis.edu/faculty/gclark/a_farewell_to_alms.html

Et un numéro de *The European Review of Economic History* consacré au livre de G. Clark, incluant une longue réponse de l'auteur à ses critiques :

Symposium on Gregory Clark's A Farewell to Alms, 12(2), août 2008.

Jacques Brasseul

LEAD, Université du Sud Toulon-Var