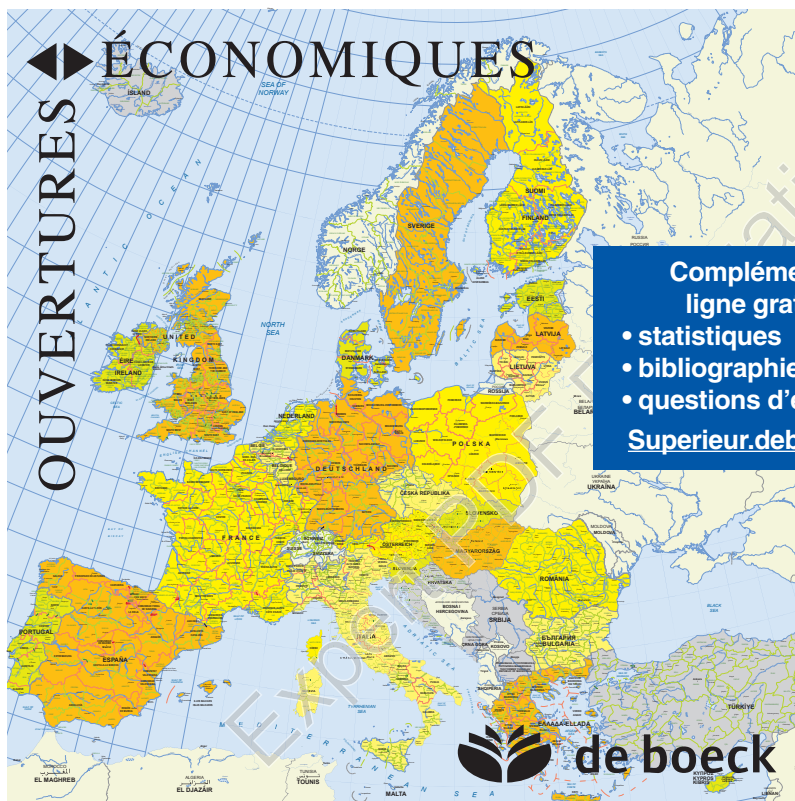


Introduction à l'économie européenne

Jean-Christophe Defraigne
Avec la collaboration de Patricia Nouveau

Préface de Michel Aglietta



Introduction à l'économie européenne

OUVERTURES ◀▶ ÉCONOMIQUES

Introduction à l'économie européenne

Jean-Christophe Defraigne
Avec la collaboration de Patricia Nouveau

Préface de Michel Aglietta

◀ ÉCONOMIQUES

OUVERTURES



de boeck

Pour toute information sur notre fonds et les nouveautés dans votre domaine de spécialisation, consultez notre site web : [**www.deboeck.com**](http://www.deboeck.com)

© De Boeck Supérieur s.a, 2013
Fond Jean Pâques, 4 – 1348 Louvain-la-Neuve

1^{re} édition
2^e tirage 2014

Tous droits réservés pour tous pays.

Il est interdit, sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, de reproduire (notamment par photocopie) partiellement ou totalement le présent ouvrage, de le stocker dans une banque de données ou de le communiquer au public, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit.

Imprimé en Belgique

Dépôt légal :
Bibliothèque nationale, Paris : septembre 2013
Bibliothèque royale de Belgique, Bruxelles : 2013/0074/113

ISSN 2030-501X
ISBN 978-2-8041-8059-1

REMERCIEMENTS

Nous tenons à exprimer toute notre gratitude à Ariane de Bellefroid, Pierre Defraigne, Karima Fachqoul, Marc Léotard, Afsoun Mohammadi, Quentin Oury, Delphine Piraprez et Danielle Rousseau, dont l'aide nous a été précieuse lors de la confection finale de ce manuscrit. Nous remercions également Dominique De Raedt et Mireille Raskin pour leur bienveillante diligence dans le travail d'édition.

Nous remercions également le Professeur Michel Aglietta d'avoir accepté de préfacer cet ouvrage.

PRÉFACE

Le livre de Jean-Christophe Defraigne et Patricia Nouveau est un travail très considérable. Sa taille impressionne. La question qui se pose aux lecteurs est la suivante : comment l'utiliser pour en tirer le meilleur parti dans sa propre réflexion sur l'Europe ? Car les informations qu'il rassemble et les analyses qu'il développe peuvent concerner beaucoup de monde. Au premier chef, les étudiants et les enseignants. Car la rédaction didactique, le foisonnement d'informations chiffrées et le détail élevé des explications sont des supports d'enseignement et des matériaux d'études académiques. Il intéressera aussi les décideurs publics et privés qui pourront trouver dans les méandres de la construction européenne suivis à la trace dans ce livre des lignes de force dont il faut être conscient pour élaborer des stratégies pertinentes. Enfin il éveillera la curiosité de « l'honnête homme » qui est bien conscient que l'Europe modèle sa vie quotidienne et veut être éclairé sur les tenants et aboutissants de cette aventure. Le livre est donc conçu, avec le plan très détaillé qui est fourni, pour y entrer au point qui correspond à la question que l'on veut éclairer ; ce qui est un atout considérable.

Je suggère donc de considérer ce livre comme un atlas politico-économique. Après un cours chapitre introductif sur le sens de la notion d'intégration, il y a d'abord, comme dans les bons atlas une succession de « cartes » historiques qui scandent les étapes de la construction européenne. Ce sont les chapitres 2 à 5. Les auteurs font remonter les prémisses de l'intégration européenne très loin dans le temps. Puis ils décrivent la fondation sous l'impulsion américaine après la Seconde Guerre Mondiale, la longue période scandée par la démarche communautaire allant du traité de Rome à l'Acte Unique, enfin le difficile développement du marché unique. Puis vient l'équivalent des cartes géographiques qui décrivent les régions d'un espace territorial englobant. Ce sont les chapitres thématiques 6 à 9 : politique de concurrence, politique industrielle, politique commerciale et enfin élargissement.

Un seul chapitre rompt avec cette démarche, c'est le dernier sur l'intégration monétaire. Il mêle les dimensions historique et thématique, d'autant qu'il fait remonter l'intégration monétaire à Bretton Woods. C'est un problème sur lequel bute toute étude à prétention exhaustive sur l'Europe. Car la monnaie n'est pas dans la poursuite de la démarche communautaire progressive qui a construit le droit de la concurrence, les politiques commerciales et les rapprochements industriels. La monnaie introduit

une rupture radicale qui n'a été assumée ni par ses concepteurs, ni par leurs successeurs aux responsabilités politiques. Pour devenir complète la monnaie devrait remodeler toutes les autres institutions européennes, le marché unique des services financiers avec l'union bancaire au premier chef, mais aussi les politiques industrielles et toutes les orientations entravées par les contraintes budgétaires directement liées à l'incapacité d'assumer l'unité de l'euro.

L'inconvénient de rejeter les questions monétaires en fin de livre est de rendre difficile la compréhension des effets de retour des contraintes macroéconomiques sur les questions débattues dans les chapitres 6 à 9. Ainsi la crise du SME a-t-elle fait éclater les rapports de compétitivité entre les pays qui ont choisi la flexibilité des changes et ceux qui ont suivi le deutschemark. Les taux d'intérêt réels absurdement élevés de la France, par exemple, ont étouffé l'investissement de 1993 à 1998 au moment où les innovations dans les technologies de l'information auraient dû impliquer un effort d'investissement accru. L'origine du déclin industriel français avec la délocalisation des grandes entreprises ne se comprend pas bien sans la considération de cet épisode. On peut aussi regretter la discrétion sur les inégalités sociales dans les pays d'Europe qui n'est pas sans lien avec l'incapacité de gérer la monnaie unique, tout en laissant le champ libre au déferlement de la dette.

Les points forts du livre selon mon opinion se trouvent dans la mobilisation des principes théoriques de l'économie industrielle et de la nouvelle économie géographique pour interpréter les fondements de la politique de la concurrence suivie par la Commission et pour saisir ses arguments conduisant au rejet de toute politique industrielle volontariste. Les auteurs montrent les failles de cette doctrine pour la promotion de l'innovation. La Commission, noyautée par les lobbies, n'avait ni la volonté, ni les moyens politiques de s'opposer à la surenchère des États pour doper leurs champions nationaux. Ses interventions se sont diluées dans les arguties de l'analyse coûts avantages au cas par cas. À partir du même cadre conceptuel l'élargissement est traité avec un luxe de détail. Les énormes problèmes rencontrés par l'intégration des PECO sont remarquablement illustrés.

Au total ce livre nous éclaire remarquablement sur d'où nous venons. Mais il est très discret sur où nous allons. Ce n'était pas le but de s'engager dans cette voie. Il revient au lecteur, armé des outils patiemment forgés dans cet ouvrage, de poursuivre la quête vers une Europe plus forte et plus solidaire.

MICHEL AGLIETTA

Professeur à l'université de Paris Ouest
Conseiller scientifique au Cepii

AVANT-PROPOS

Cet ouvrage offre une analyse pluridisciplinaire de la dynamique d'intégration économique européenne. Il est destiné à tous ceux qui veulent saisir les enjeux de l'économie de l'Union européenne (UE) et qui disposent de notions élémentaires d'économie, qu'ils soient étudiants de différentes disciplines ou praticiens issus des institutions publiques, des ONG ou du monde de l'entreprise.

Contrairement à certains ouvrages, celui-ci ne se contente pas ici de reprendre les politiques européennes telles que décrites par les institutions elles-mêmes, mais les resitue dans le contexte économique général de l'UE et du reste du monde. Cela permet de mieux en mesurer l'impact et l'efficacité par rapport aux objectifs affichés. La méthodologie adoptée dans cet ouvrage est résolument historique et empirique. Les concepts économiques utilisés sont le plus souvent illustrés par des exemples concrets pour en faciliter la compréhension.

Le premier chapitre définit ce qu'est l'intégration économique et les différentes manières de la mesurer. Il vise à donner certains outils nécessaires à la compréhension de la dynamique d'intégration économique européenne au cours du xx^e siècle et des obstacles qui subsistent au sein de l'UE.

Les trois chapitres suivants retracent les grandes étapes de l'intégration de l'économie européenne des origines à nos jours. Cette partie ne se cantonne pas à une description historique, mais développe des concepts économiques et explique la genèse des grandes politiques économiques européennes. Elle offre une mise en perspective et permet d'acquérir certains outils d'analyse indispensables à la maîtrise des enjeux actuels.

Les chapitres 5 à 10 passent en revue les principaux aspects de l'économie de l'UE. Le chapitre 5 explique le fonctionnement du Marché Unique et les obstacles qui subsistent à la liberté de circulation des marchandises, des services, des travailleurs et des capitaux.

Le chapitre 6 examine la politique de la concurrence européenne au sein ce Marché Unique. Il en décrit les grands principes et propose des études de cas qui permettent d'en apercevoir la portée.

Le chapitre 7 explique l'origine des politiques industrielles et des politiques de recherche en Europe, il montre les difficultés de poursuivre une politique industrielle

et une politique de recherche au niveau européen du fait des rivalités entre les États membres.

Le chapitre 8 analyse la politique commerciale de l'UE. Il pose d'abord le cadre multilatéral de l'OMC pour ensuite aborder les spécificités de la politique commerciale de l'UE, partagée entre les intérêts souvent contradictoires des différents États membres. Ce chapitre se clôture sur un survol des relations commerciales entre l'UE et le reste du monde.

Le chapitre 9 décrit les différents élargissements de l'intégration européenne de la CEE des 6 à l'UE des 28. Il en expose les enjeux et les impacts, mettant en évidence la difficulté d'assurer une cohésion économique et sociale dans une Union de plus en plus hétérogène sur le plan du développement économique. Il se conclut sur une analyse prospective des futurs potentiels élargissements.

Le chapitre 10 porte sur l'intégration monétaire et financière. Il revoit les grandes étapes de l'intégration monétaire, de l'écclatement du système de Bretton Woods à l'avènement de l'euro. Il examine le fonctionnement de la zone euro et ses fragilités congénitales. Il se conclut sur une analyse de la crise financière globale, de sa propagation à l'euro et des réponses mises en avant par les gouvernements des États membres et par les institutions européennes.

Cet ouvrage ne prétend pas couvrir l'ensemble de toutes les politiques de l'UE. Il se concentre sur les principaux enjeux de l'intégration économique européenne. L'approche empirico-historique vise à déterminer l'impact réel des institutions et des politiques européennes en dépassant les lieux communs que ceux-ci proviennent de discours officiels ou de démagogies pro-européennes et eurosceptiques. Elle permet de mettre en évidence les véritables moteurs de la dynamique d'intégration économique qui transforme l'économie européenne depuis plus d'un siècle.

Voir aussi la collection « Idées d'Europe ». Cette collection est dirigée par l'Institut d'études européennes de l'Université Saint-Louis à Bruxelles. Elle se caractérise par une approche résolument pluridisciplinaire qui permet de mieux cerner, dans toute leur complexité, les grandes problématiques européennes. La collection a pour objectif de croiser les regards d'académiques, de chercheurs et d'experts des différentes disciplines des sciences humaines spécialisés dans les affaires européennes. Elle entend contribuer à la réflexion sur les institutions et les sociétés européennes de manière à la fois réaliste, critique et inventive.

SOMMAIRE

Remerciements	5
Préface	7
Avant-propos	9
Sommaire	11
 CHAPITRE 1	
Définir l'intégration économique	13
 CHAPITRE 2	
Historique de la dynamique de l'intégration économique européenne des origines à 1945.....	25
 CHAPITRE 3	
Les débuts de la construction européenne 1945-1957	59
 CHAPITRE 4	
Du marché commun à l'union monétaire 1958-1999.....	93
 CHAPITRE 5	
Le marché unique européen et ses limites	151
 CHAPITRE 6	
La politique de concurrence européenne entre politique de libre-échange et politique industrielle	209
 CHAPITRE 7	
Les politiques industrielles et les politiques de recherche dans l'UE	245
 CHAPITRE 8	
La politique commerciale de l'Union européenne et ses relations économiques avec le reste du monde	283

CHAPITRE 9

Élargissement et politique de cohésion dans l'UE.....403

CHAPITRE 10

L'intégration monétaire européenne.....477

Index.....595

1

DÉFINIR L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE

1.1	Obstacles et convergence	14
1.2	Les différents obstacles à l'intégration	16
1.3	L'existence de rendements d'échelle croissants et l'absence automatique de convergence	19
1.4	Les liens entre les intégrations économiques, politiques et institutionnelles	23

1.1 OBSTACLES ET CONVERGENCE

Le degré d'intégration économique d'une zone géographique donnée s'accroît au fur et à mesure que diminuent les obstacles à la circulation des biens, des services et des facteurs de production (main d'œuvre, capitaux, matières premières). Lorsque ces obstacles deviennent négligeables, car ils ne sont jamais entièrement éliminés, les prix des biens, des services et des facteurs de production ont généralement tendance à converger.

La réduction des obstacles décloisonne les marchés et agrandit la zone géographique à l'intérieur de laquelle peuvent se confronter des offres et des demandes qui étaient jusqu'alors segmentées. La libre concurrence du marché (ou des décisions étatiques en quête de la plus grande efficacité économique dans le cas d'une économie étatisée) doit alors permettre une convergence des prix des biens, des services et des facteurs de production.

Ces convergences peuvent s'effectuer de plusieurs manières. Supposons deux régions A et B entre lesquelles il existe de nombreux obstacles à la libre circulation d'un bien X (ou d'un service). Si ces obstacles s'estompent partiellement, les producteurs de la région A qui produisent ce bien X (ou service) de manière relativement plus efficace, et donc à moindre prix que les producteurs de la région B, sont capables de concurrencer ces derniers sur le marché mieux intégré du bien X qui comprend les régions A et B. Cette concurrence génère alors une **convergence de prix sur ce marché du bien X** dans les deux régions A et B. Le phénomène de convergence se poursuit et contribue à réduire le différentiel de prix entre les régions A et B jusqu'à ce que ce différentiel soit égal au niveau des coûts liés au franchissement des obstacles à la libre circulation pour ce bien X qui subsistent encore entre les régions A et B. Si l'on pouvait supprimer complètement ces obstacles, il devrait se produire une égalisation parfaite du prix du bien X entre les régions A et B. Dans une région parfaitement intégrée sur le plan du marché des biens et services, on devrait donc constater une convergence parfaite des prix de ces biens et services.

Dans une zone qui devient plus intégrée et dont la production des entreprises est caractérisée par des rendements marginaux décroissants des facteurs de production, on devrait également observer une **convergence des prix des facteurs de production** (voir encadré 1). Du fait des rendements décroissants, une région A caractérisée par une abondance relative de capitaux connaît des taux d'intérêt moins élevés qu'une région B caractérisée par une pénurie relative de capitaux. Si les obstacles relatifs aux mouvements de capitaux sont réduits, on peut s'attendre à des flux de capitaux de la région A à faible taux d'intérêt vers la région B à plus haut taux d'intérêt de façon à maximiser le rendement des capitaux des investisseurs. L'offre de capitaux baissant dans la région A et augmentant dans la région B, l'abondance relative de la région A et la pénurie relative de la région B tendent à se réduire et créent une convergence des taux d'intérêt. Les mouvements de capitaux visant à obtenir une meilleure rémunération du capital se poursuivent tant que le différentiel de taux d'intérêt (dépendant de

l'importance de l'abondance et de la pénurie relative dans les deux régions A et B) est plus élevé que le coût de franchissement des obstacles qui subsistent encore à la libre circulation des capitaux d'une région à l'autre (par exemple la lourdeur des procédures auxquelles doit faire face un détenteur de capital de la région A pour créer une entreprise dans la région B ou un rentier de la région A pour placer ses capitaux sur les marchés financiers de la région B).

ENCADRÉ 1.1

La loi des rendements marginaux décroissants des facteurs de production et la convergence

Concernant les facteurs de production comme le travail et le capital, le paradigme marginaliste de la théorie microéconomique suppose généralement qu'au-delà d'un certain volume de production, la quantité supplémentaire de production que génère une unité supplémentaire d'un facteur de production – une machine si l'on analyse le rendement du facteur de production capital ou un travailleur si l'on analyse le rendement du facteur de production travail – tend à baisser. Ce phénomène est appelé **la loi des rendements marginaux décroissants des facteurs de production**. Elle s'explique concrètement par des phénomènes de saturation et de difficulté de coordination liés à une trop grande taille de l'entreprise. Les premières unités de facteur de production capital ou de facteur de production travail engagées dans une activité de production ou de service génèrent un meilleur rendement que les suivantes. Le corollaire de cette loi des rendements marginaux décroissants est qu'un pays qui dispose d'une grande quantité de capitaux relativement à la taille de son économie nationale offre aux investisseurs des rendements et donc une rémunération (pour le facteur de production capital, la rémunération est le taux d'intérêt du capital) plus faible qu'un pays qui dispose, relativement à la taille de son économie nationale, d'une faible quantité de capitaux. Le même phénomène se vérifie également pour le facteur travail (dont la rémunération est le salaire). En cas d'absence d'obstacles à la circulation des facteurs de production travail et capital entre deux pays, la théorie microéconomique s'attend donc à des mouvements de capitaux et de travailleurs du pays pour lequel il existe une situation d'abondance du facteur de production vers le pays où il existe une pénurie relative de ce même facteur. Ce mouvement de facteurs de production entre les deux pays devrait théoriquement se poursuivre jusqu'à l'égalisation des rendements et des rémunérations des facteurs de production considérés.

L'hypothèse des rendements d'échelle décroissants n'est pas toujours pertinente, car il existe des secteurs industriels ou de services caractérisés par des rendements d'échelle croissants, du moins jusqu'à un certain niveau de production. Dans ce cas de figure, qui sera examiné plus loin, le phénomène de convergence automatique ne se produit pas même en cas de levée des obstacles à la circulation des facteurs de production¹.

Le même raisonnement s'applique pour la convergence de la rémunération du facteur travail. Si la main d'œuvre est relativement abondante dans la région A par rapport à la région B, les salaires y seront moins élevés. Si les obstacles à

1 Pour plus de renseignements sur les définitions de rendements croissants et décroissants, on peut notamment consulter Pindick 2009 : 227.

la libre circulation des travailleurs se réduisaient, on assisterait à un déplacement de travailleurs à la recherche du meilleur salaire, réduisant les situations de pléthore et de pénurie relatives dans les régions A et B et poussant à la convergence des salaires entre les régions A et B. Ce phénomène de convergence devrait se poursuivre jusqu'à ce que le différentiel de salaire ne soit pas plus élevé que le coût de franchissements des obstacles (par exemple des procédures administratives d'obtention d'un permis de travail dans la zone B, des problèmes liés aux différences des systèmes de couverture sociale entre les régions A et B).

Les obstacles à la libre circulation des biens, services et facteurs de production qui freinent l'intégration économique et la convergence peuvent être de différents ordres. Ils peuvent être physiques, institutionnels ou historico culturels.

1.2 LES DIFFÉRENTS OBSTACLES À L'INTÉGRATION

1.2.1 *Les obstacles géographiques physiques*

La première catégorie d'obstacles est constituée par les obstacles géographiques physiques (la distance, un relief montagneux, une zone désertique). Ils augmentent le coût de transport et limitent les mécanismes de convergence. La variable fondamentale qui contribue à réduire cet obstacle physique est celle du progrès technologique en matière de transport et de télécommunication. Au XIX^e siècle, les développements des chemins de fer, du bateau à vapeur et du télégraphe ont fortement contribué à décloisonner les marchés en Europe et aux États-Unis et dans le reste du monde. Au XX^e siècle, le transport par container, le jet, l'informatisation des télécommunications sont autant de progrès réduisant de nombreux obstacles à la libre circulation des biens, services et facteurs de production. Plus localement, on peut prendre l'exemple du creusement des tunnels dans les Alpes permettant d'éviter l'itinéraire plus long et aléatoire de la route des cols ce qui va favoriser l'intégration entre la France, la Suisse et l'Italie.

1.2.2 *Les obstacles institutionnels*

La deuxième catégorie est celle des obstacles institutionnels. Il s'agit d'obstacles générés par l'intervention des appareils d'État.

A. Les obstacles à la circulation des biens et services

Les barrières commerciales

Les barrières douanières à la libre circulation des biens et services sont les plus évidentes et apparaissent dès la formation des États dans l'Antiquité. Pour certains produits ou catégories de produits, il existe des **quotas** d'importation (appelés également restrictions quantitatives) qui définissent la quantité maximum d'importation autorisée par l'État pour ces produits. Ces quotas peuvent être définis de manière relative

(par exemple un pourcentage maximum du marché intérieur) ou absolue (une quantité maximum de produits, indépendamment de la taille du marché intérieur).

Autre type de barrière commerciale et douanière, les **barrières tarifaires** sont générées par les droits de douane (ou tarifs douaniers) imposés aux importations. Ces droits de douane peuvent être *ad valorem* (exprimés en pourcentage de la valeur du produit importé) ou spécifiques (exprimés en monnaie par unité importée). Les barrières tarifaires et les quotas ont constitué les outils principaux de la politique commerciale traditionnelle des États pendant des siècles. En Europe et dans les pays les plus développés, ils ont été considérablement réduits par la libéralisation commerciale effectuée dans le cadre du GATT entre 1947 et 1994².

Une autre barrière commerciale a pris de l'importance depuis l'abaissement des tarifs douaniers au cours des décennies qui ont suivi la Deuxième Guerre mondiale, ce sont les **barrières non tarifaires**. C'est principalement ce qu'on nomme les **barrières techniques au commerce** (*technical barriers to trade* dont l'acronyme TBT est très usité dans les négociations de politique commerciale). Ces barrières sont créées par l'utilisation stratégique de normes techniques à des fins de protectionnisme commercial. Les États peuvent imposer des standards techniques (nécessité d'adopter un système de mesure local très spécifique, utilisation d'un certain type d'emballage, recette de fabrication très stricte pour obtenir le label du produit), des normes de protection du consommateur ou de l'environnement qui favorisent les producteurs nationaux au détriment de leurs concurrents étrangers (voir le chapitre sur la politique commerciale de l'Union européenne). Les lourdeurs administratives des procédures douanières peuvent constituer une autre forme de barrière technique. Ces barrières non tarifaires ont continué à subsister à l'intérieur du Marché Commun de la CEE de 1958 et dans une moindre mesure au sein du marché unique européen de 1993.

Les barrières monétaires

L'utilisation de monnaies différentes constitue un obstacle à la circulation des biens et services entre deux économies. Les opérations de change entraînent le risque d'une variation non anticipée du taux de change entre les monnaies des deux économies concernées ce qui peut bouleverser complètement la stratégie commerciale et la situation financière d'un exportateur. On imagine les incertitudes d'une entreprise française exportant vers le marché américain au cours des années 1970-1980 faisant face à des fluctuations de change considérables. Le dollar chute d'abord de 5.51 à 4.23 francs entre 1971 et 1980 pour remonter ensuite à 8.98 francs en 1985, érodant ou renforçant la compétitivité de ses produits sur le marché américain selon l'appréciation ou la dépréciation relative du franc par rapport au dollar. De plus, les institutions financières prennent une marge sur les opérations de change qu'elles effectuent pour leurs clients ce qui génère un coût supplémentaire pour le commerce entre les deux pays.

2 Voir chapitre 9.

La politique monétaire peut être utilisée par un État pour ériger des barrières monétaires à des fins protectionnistes ou pour accroître la compétitivité des exportateurs de ce pays. C'est ce qu'on appelle parfois les « dévaluations compétitives » ou les guerres de devises (« *currency wars* »). L'État procède à des dévaluations ou à un accroissement de la masse monétaire (par la planche à billet) ce qui génère une dépréciation de la devise du pays. La baisse du taux de change rend les exportations des entreprises localisées dans ce pays relativement plus compétitives (tant que l'inflation n'a pas rogné les effets de la dépréciation ou de la dévaluation) sur les marchés mondiaux. Corollairement, sur le marché national, les importations en provenance du reste du monde deviennent moins compétitives que les biens produits dans le pays.

B. Les obstacles à la circulation des capitaux

Il existe deux types de flux de capitaux qui peuvent circuler entre deux pays. Le premier se présente sous la forme d'**investissements directs étrangers** (IDE) lorsqu'une entreprise investit en dehors de son pays d'origine afin de contrôler une activité production. Cela comprend aussi bien la création d'une filiale *ex nihilo* dans un autre pays (on parle alors de **greenfield investment**, comme par exemple, lors de la création d'une usine sur le site de Tanger-Med au Maroc par le groupe Renault en 2012) que la reprise d'une entreprise étrangère déjà existante par voie de fusion ou d'acquisition (par exemple, lorsque la firme française Renault prend le contrôle de la firme roumaine Dacia en 1999). L'autre source de flux de capitaux est celle des **investissements de portefeuille** (*portfolio investments*) dont le but est de maximiser le rendement d'un portefeuille financier. Contrairement aux IDE qui sont donc motivés par une logique de production de biens et services, les investissements de portefeuille procèdent d'une logique financière ce qui les rend plus mobiles et volatils.

Les barrières à ces mouvements de capitaux sont de plusieurs ordres. Un gouvernement peut imposer un contrôle sur les mouvements de capitaux et sur les opérations de change, ce qui peut lui permettre de déterminer quels investissements étrangers il autorise sur son territoire. Un gouvernement peut également se contenter d'interdire certains secteurs spécifiques d'activités aux investisseurs étrangers (le plus souvent, il s'agit des secteurs stratégiques comme l'énergie, les télécoms, les médias, les transports ou le secteur financier) en établissant ce qu'on appelle des listes négatives (*negative lists*). Ces entraves à la libre circulation des capitaux restreignent la capacité des entreprises à investir et à opérer sur plusieurs pays, limitant ainsi les phénomènes de convergence décrits précédemment.

C. Les obstacles institutionnels à la circulation des personnes

Un pays peut décider de son degré d'ouverture à l'immigration. Le degré de liberté de circulation des personnes dépendra du nombre de titres de séjour disponibles, de la difficulté et des coûts de la procédure d'obtention de visas ou de titres de séjour.

Le pays peut également favoriser un certain type d'immigration selon les besoins de certains secteurs spécifiques (soins de santé, informatique).

Mais les difficultés liées à l'obtention d'un titre de séjour ne constituent pas la seule barrière à la libre circulation des travailleurs. Il peut exister de nombreux obstacles administratifs à la reconnaissance des diplômes et de l'expérience professionnelle entre deux pays ou à la portabilité des avantages professionnels et sociaux (prime à l'ancienneté, système de classement administratif dans la fonction publique, méthodes de calcul de la pension qui ne prennent pas en compte les années de travail à l'étranger). Il existe également une série d'emplois strictement réservés aux nationaux, notamment dans la défense nationale et d'autres postes de la fonction publique jugés stratégiques pour la garantie de la souveraineté nationale.

1.2.3 *Les obstacles culturels et historiques*

Certaines différences culturelles ou des contentieux historiques majeurs peuvent constituer d'importantes barrières pour les entreprises ou les individus. La langue, les différences religieuses ou ethniques constituent évidemment des barrières qui sont d'autant plus fortes qu'il n'existe pas au sein du pays de destination de communautés culturellement proches du pays d'origine. Sans surprise, plusieurs études empiriques montrent que l'existence de communautés immigrées d'une origine ethnique spécifique dans un pays rend ce dernier plus attractif pour les candidats à l'émigration du lieu d'origine de ce groupe ethnique. Ces facteurs ne jouent pas seulement pour les mouvements de main d'œuvre, mais aussi pour les firmes. Les firmes multinationales sud-coréennes qui procèdent à des IDE en Chine peuvent compter sur l'importante minorité ethnique coréenne chinoise pour faciliter leur implantation. À l'opposé, l'hostilité de la part des populations arabes voisines d'Israël au projet de colonisation sioniste rend plus difficiles les liens commerciaux et la présence de firmes israéliennes dans ces pays.

1.3 L'EXISTENCE DE RENDEMENTS D'ÉCHELLE CROISSANTS ET L'ABSENCE AUTOMATIQUE DE CONVERGENCE

Malgré la diminution progressive d'obstacles entre deux économies, d'importantes disparités en termes de prix des biens et de rémunération des facteurs de production peuvent subsister lorsqu'il existe des secteurs d'activité de biens ou de services caractérisés par des rendements d'échelle croissants (et non plus décroissants comme analysé dans l'encadré n° 1). C'est le cas notamment des **districts marshalliens** ou agglomérations industrielles (*business clusters*) pour lesquels on observe des économies d'échelle externes (voir encadré n° 2).

ENCADRÉ 1.2

Les conséquences des économies d'échelle internes et externes

A. Notions de rendements d'échelle croissants et décroissants, d'économies d'échelle et de taille minimale optimale

On définit le coût moyen d'un bien produit par une entreprise comme le coût total d'un volume de production divisé par ce même volume de production. Si produire un volume de production de 1 000 automobiles coûte 10 millions d'euros (coût total) à une entreprise, alors pour cette entreprise le coût moyen d'une automobile associé à ce volume de production de 1 000 automobile est de 10 000 euros ($10.000.000/1\ 000 = 10.000$). Ce coût moyen sera différent si la firme ne produit que 900 automobiles ou si elle en produit 1 100, car le coût moyen varie avec son volume de production, il peut augmenter ou baisser.

Lorsque le coût moyen d'un bien produit par une entreprise baisse au fur et à mesure de l'importance de son volume de production, on parle d'**économies d'échelle** (internes à l'entreprise) ou de **rendements d'échelle croissants**. Lorsque ce coût augmente avec le volume de production, on parle de **rendements d'échelle décroissants**.

La plupart des technologies de production sont caractérisées par une fonction de coût moyen dont les rendements d'échelle sont d'abord croissants, puis décroissants. Les rendements d'échelle croissants qui caractérisent cette première partie de la fonction de coût s'expliquent par les avantages technologiques procurés par la production à grande échelle³. On pense notamment à la division du travail en tâches spécialisées, à l'automatisation et à l'informatisation d'une activité de production ou encore aux gains procurés par de plus importantes commandes aux fournisseurs (rabais, traitement prioritaire des commandes accordées aux gros clients par les fournisseurs).

Mais de nombreuses technologies de production de biens ou de services sont caractérisées par un certain seuil de production à partir duquel des phénomènes de saturation apparaissent. Passé ce seuil, la technologie est alors caractérisée par des rendements d'échelle décroissants. Ce relèvement de la fonction de coût moyen est généré par plusieurs facteurs. Au-delà d'un certain volume de production, l'entreprise peut être noyée par les difficultés liées à la gestion d'énormes flux d'information et de production, voire d'une main d'œuvre trop nombreuse. Des contraintes énergétiques ou géographiques (manque d'espace de stockage, difficulté de gérer d'énormes unités de production) vont également peser sur les coûts de production d'une entreprise dont le volume de production ne cesserait d'augmenter.

Il existe donc un niveau de volume de production qui correspond à la pleine utilisation des économies d'échelle et pour lequel la firme ne subit pas encore des rendements d'échelle décroissants engendrés par les phénomènes de saturation décrits précédemment. Ce niveau de production optimal en terme d'efficacité de la production, qui correspond à la minimisation du coût moyen de la production du bien ou du service, est appelé **taille minimum optimale** (*minimum efficient scale*). Il s'agit en pratique des volumes de production caractérisés par des rendements d'échelle constants⁴. Par exemple, dans les années 1990-2000, la taille minimale optimale d'une unité de production d'automobiles familiales aux standards technologiques des pays de l'OCDE se situait entre un volume de production annuel de 250 000 et 300 000 véhicules par an.

3 Pour une analyse graphique, on peut se référer à Varian, Hal « Introduction à la Microéconomie », 7^e édition, De Boeck, Bruxelles, 2011.

4 Idem

ENCADRÉ 1.2 (SUITE)

Les conséquences des économies d'échelle internes et externes

Cette taille minimale optimale varie dans le temps selon l'évolution de la technologie. En effet, les phénomènes de saturation décrits précédemment sont affectés par l'évolution technologique. Par rapport à la situation qui prévalait au début de la manufacture, le développement des télécommunications, des techniques de traitement de l'information (dont l'informatique) et de la robotisation permettent de gérer aujourd'hui des flux beaucoup plus importants de commandes, de matières premières, de marchandises et de main d'œuvre. Des multinationales comme Wal-Mart ou Foxconn emploient aujourd'hui plus d'un million de personnes dans le monde. La taille minimum optimale des entreprises a augmenté dans la plupart des secteurs de biens et de services intensifs en capital qu'il s'agisse des banques, des entreprises pharmaceutiques ou automobiles (Defraigne, 2004).

Ce qui accroît précisément la taille minimum optimale, ce sont les **coûts fixes**. Les coûts fixes sont des coûts que l'entreprise doit avancer avant même de produire et de vendre sa première unité produite. Ce sont des coûts qui ne dépendent pas du volume de production. Ainsi pour produire des automobiles, une entreprise doit d'abord construire le bâtiment, la chaîne de montage ou encore l'unité de recherche & développement. Elle doit donc supporter ces coûts, qu'elle produise une seule voiture ou des milliers. Les coûts fixes se distinguent en cela des coûts variables qui augmentent avec le volume de production comme par exemple le facteur travail, les matières premières ou des machines se louant en leasing (dont on peut adapter le nombre en fonction du volume de production). Ces coûts fixes sont supportés par l'entreprise qui considère qu'ils sont soit indispensables à la production (ex. : le bâtiment de l'usine) ou qu'ils permettent d'améliorer la productivité de l'entreprise (ex. : une chaîne de montage automatique). Plus les coûts fixes sont importants, plus il faudra à l'entreprise un volume de production important pour les amortir et pour minimiser le coût moyen de production. Une dizaine de voitures ne suffit évidemment pas à amortir les coûts fixes énormes d'une usine automobile, il faudra en produire des centaines de milliers pour minimiser le coût moyen de production d'une automobile. L'importance des coûts fixes est une variable déterminante de la taille minimum optimale : plus ils augmentent, plus le volume de production associé à cette taille minimum optimale doit être important pour les amortir. C'est pourquoi avec le développement de la technologie, des frais de R&D et de la mécanisation (qui constituent autant de coûts fixes), la taille minimum optimale n'a cessé de croître depuis le XIX^e siècle dans la plupart des secteurs de production de biens et services intensifs en capital ou en technologie (Chandler, 1990). Cette évolution est essentielle pour comprendre le phénomène de l'intégration européenne au XX^e siècle comme le met en évidence le chapitre suivant.

B. Économies d'échelle externes, districts industriels marshalliens et agglomération industrielle

De manière générale, toute concentration géographique exceptionnelle de firmes du même secteur leur permet de profiter d'avantages en coûts substantiels. Premièrement, ces firmes bénéficieront d'un accès meilleur marché à des facteurs de production. La fourniture des matières premières et composantes spécialisées à destination du district marshallien est moins chère que pour une entreprise isolée géographiquement (cette dernière ne pouvant pas bénéficier des réductions des coûts des commandes groupées pour plusieurs entreprises).

ENCADRÉ 1.2 (FIN)

Les conséquences des économies d'échelle internes et externes

Deuxièmement, un district marshallien comme la *Silicon Valley* attire la main-d'œuvre qualifiée en informatique du monde entier et dispose de prestigieux départements informatiques à proximité (notamment Stanford et Berkeley), donnant aux firmes la possibilité de bénéficier de *pool* de travailleurs qualifiés (Krugman, 2012 : 171). Troisièmement, les autorités publiques locales ont elles-mêmes acquis une expérience avec les activités de ce district marshallien en développant une infrastructure et des services publics bien adaptés aux besoins des entreprises du secteur informatique et électronique. Quatrièmement, les branches locales des banques possèdent également une expérience de financement de ce type d'activité, facilitant l'accès au crédit des firmes de ce secteur (Sloman, 2009 : 138). Cinquièmement, les firmes bénéficient de transferts d'information informels et d'une diffusion informelle de *best-practice*. En effet, la proximité géographique de personnes travaillant pour des firmes différentes du même secteur, dans ce cas-ci l'informatique et l'électronique, mais se côtoyant dans leurs activités de loisirs permet des échanges informels d'informations qui permettent de créer des réseaux de coopération et des diffusions de *best practice*. Les coûts moyens de chaque entreprise du district marshallien décroissent avec la production globale de toutes les firmes appartenant à ce district marshallien. C'est ce qu'on appelle **des économies d'échelle externes**. En effet, à la différence des économies d'échelles internes qui ne bénéficient qu'à une entreprise en particulier, dans le cas d'économies d'échelle externes, ce sont toutes les firmes localisées dans le district qui bénéficient d'un accroissement de la production totale du district, même celles qui n'ont pas produit davantage. Ces dernières bénéficient indirectement des effets de baisse des coûts au niveau de l'ensemble du district décrits ci-dessus.

Il existe de nombreux districts marshalliens dans le monde et en Europe. On peut citer la Route 128 autour de Boston qui regroupe un district marshallien high-tech rassemblant de nombreuses firmes des secteurs des technologies de l'information, de l'industrie militaire ou des biotechnologies, notamment Data General, Sun Microsystems, BEA Systems et Raytheon. Son équivalent britannique est le M-4 corridor entre Londres et le sud du Pays de Galles. La City de Londres et Wall Street à New York constituent évidemment les districts marshalliens les plus importants au monde pour les services financiers et il en existe naturellement aussi à Tokyo, Francfort ou Paris. L'axe Toulouse-Bordeaux, nommé *Aerospace valley*, est un district marshallien de premier plan dans le domaine de l'aéronautique.

Malgré une libre circulation des travailleurs et des capitaux au sein de deux pays de l'Union Européenne comme le Royaume-Uni et la Lettonie, on peut observer des phénomènes de concentration de capitaux et de main-d'œuvre qualifiée dans le secteur financier de la City à Londres qui s'expliquent par l'existence de ce phénomène de district marshallien. Ces phénomènes peuvent expliquer l'absence de rééquilibrage et de convergence en faveur de la Lettonie. En effet, les avantages en termes d'économies d'échelle externes du district marshallien de la City maintiennent les activités intensives en technologies et en *know-how* financier dans le périmètre du district marshallien et attirent la main-d'œuvre qualifiée lettonne. Du fait des économies d'échelle externes, les rendements des capitaux et du travail restent plus élevés à Londres qu'en Lettonie pour le secteur financier, il n'y a pas de convergence entre la Lettonie et Londres dans ce cas.

Si ces phénomènes de districts industriels marshalliens sont importants, ils empêcheront la convergence entre les pays d'une même zone géographique comme l'Union européenne, malgré la faiblesse des obstacles à libre circulation des biens, des services et des facteurs de production et son haut niveau d'intégration. L'intégration économique d'une région n'entraîne donc pas nécessairement en son sein une répartition géographiquement équilibrée des zones de production de biens ou services de haute valeur ajoutée (tels l'informatique, l'aéronautique, le pharmaceutique, les nanotechnologies, les services financiers, l'industrie de la défense), car ce sont précisément ces secteurs à haute valeur ajoutée où les phénomènes d'économies d'échelle externes et de districts marshalliens sont le plus marqués. Cela explique les fortes divergences qui se maintiennent au sein de l'UE depuis plusieurs décennies.

1.4 LES LIENS ENTRE LES INTÉGRATIONS ÉCONOMIQUES, POLITIQUES ET INSTITUTIONNELLES

L'absence d'intégration politique d'une région pose des limites au degré d'intégration économique du fait des obstacles institutionnels et administratifs mentionnés précédemment. Toutefois, même sans cadre institutionnel et politique commun très développé, certains pays peuvent accroître fortement le degré d'intégration économique sur le plan du commerce et de l'investissement. Ainsi, dès les années 1970-1980, avant même les conclusions d'accords de partenariat économique qui abaissaient certaines barrières au commerce au sein de l'Asie orientale, les multinationales de cette région (principalement originaires du Japon et dans une moindre mesure de la Corée du Sud, de Taïwan, de Hong-Kong et de Singapour) se sont engagées dans une organisation internationale de leur processus de production à travers les différentes économies de cette région. Cette dynamique microéconomique d'intégration régionale a engendré un processus d'institutionnalisation visant à créer des accords et des cadres législatifs favorisant cette dynamique. On a pu voir au cours des années 1990 et 2000, la création de l'ASEAN Free Trade Area et des Accords de Partenariat Économique entre le Japon et de nombreux pays de l'ASEAN (Dieter, 2005). L'intégration *de facto* peut donc précéder l'intégration *de jure* et souvent les deux phénomènes interagissent et s'entraînent mutuellement.

Mais dans certains cas, des accords institutionnels visant à promouvoir l'intégration régionale n'ont pas eu d'effets significatifs parce qu'une telle dynamique microéconomique renforçant *de facto* l'intégration économique régionale y était absente. Des accords institutionnels ambitieux comme le Pacte Andin, le Marché Commun d'Amérique Centrale ou l'ALADI n'ont pas débouché sur un processus d'intégration économique régional très significatif.

L'intégration politique *de jure* n'entraîne pas nécessairement une intégration économique immédiate. Les obstacles physiques continuent de jouer un rôle. Ainsi l'absence de bons réseaux de chemin de fer et de système rapide de communication

faisait que des pays comme la Russie ou l'Italie restaient composés de marchés locaux segmentés jusqu'au milieu du xx^e siècle (Defraigne, 2004). De plus, une intégration politique *de jure* peut se conjuguer avec le maintien d'une faible centralisation politique qui permet le maintien de nombreuses prérogatives économiques au sein d'autorités locales. Ainsi, la République Populaire de Chine est officiellement politiquement centralisée depuis 1949, mais depuis les réformes lancées en 1978 les autorités provinciales et municipales ont multiplié des politiques protectionnistes pour soutenir leurs entreprises locales contre la concurrence du reste de la Chine. Au début des années 1990, de nombreuses provinces et municipalités ont érigé des péages locaux sur le transport de marchandises et des barrières techniques locales au commerce qui ont fragmenté le marché intérieur chinois contre la volonté des autorités centrales (Wedeman, 1993).

La relation entre processus d'intégration économique, institutionnel et politique est donc loin d'être caractérisée par des liens de causalité unilatéraux et automatiques.

BIBLIOGRAPHIE

- AGLIETTA, M., *Désordres dans le capitalisme mondial*, Odile Jacob, Paris, 2007.
- BENICHI, R. *Histoire de la Mondialisation*, Vuibert, Paris, 2008.
- CHANDLER, A., *Scale and Scope : the dynamic of industrial capitalism*, Harvard University Press, Cambridge Mass, 1990.
- DEFRAIGNE, J.-C., *De l'intégration nationale à l'intégration continentale*, Harmattan, Paris, 2004.
- DIETER, Heribert : « Report on East Asian Integration: Opportunities and Obstacles for Enhanced Economic Co-operation », Co-ordinated by Heribert Dieter with contributions by Jean-Christophe Defraigne, Heribert Dieter, Richard Higgott and Pascal Lamy, Notre Europe, Paris, 2006.
- KRUGMAN, P., OBSFELD, M. & MELITZ, M., *International Economics : theory & policy, ninth edition*, Pearson, London 2012.
- RAVENHILL, J., *Global Political Economy*, Oxford University Press, 2010.
- SLOMAN, J. & WRIDE, A., *Economics, 7th edition*, Prentice Hall, Harlow, 2009.
- VANDERMOTTEN, C. et MARISAL, P., *La production des espaces économiques*, Éditions de l'Université de Bruxelles, Bruxelles, 2010.
- VARIAN, H., *Microéconomie*, De Boeck, Bruxelles, 2000.
- WEDEMAN, A., *From Mao to Market*, Cambridge University Press, Cambridge, 2003.

2

HISTORIQUE DE LA DYNAMIQUE DE L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE EUROPÉENNE DES ORIGINES À 1945

2.1	La dynamique d'intégration nationale et la constitution des marchés nationaux en Europe du Moyen-Âge au XIX^e siècle	26
2.2	Le développement industriel au XIX^e siècle et les limites du marché national	29
2.3	La menace de la concurrence des multinationales américaines pour les grandes firmes européennes au début du XX^e siècle	31
2.4	Les conséquences des changements technologiques et de l'accroissement de la taille minimale optimale des firmes dans les économies européennes à la fin du XIX^e siècle	35
2.5	Le problème de la fragmentation du marché européen de 1914 à 1945	40

2.1 LA DYNAMIQUE D'INTÉGRATION NATIONALE ET LA CONSTITUTION DES MARCHÉS NATIONAUX EN EUROPE DU MOYEN-ÂGE AU XIX^e SIÈCLE

Ayant pour base la péninsule italienne et centré autour de la Méditerranée, l'Empire romain n'a jamais couvert le territoire géographique de l'Union actuelle des 27. Il a néanmoins constitué un vaste territoire relativement intégré sur le plan économique compte tenu des conditions technologiques de l'époque en matière de transport et de communication. Au deuxième siècle de notre ère, ce territoire relativement intégré s'étend de la Syrie à l'Écosse et au Maroc (Kinder, 1968).

L'effondrement de l'Empire romain au cours du V^e siècle et les déferlements de population qui l'accompagnent bouleversent les circuits commerciaux existants et réduisent le degré d'intégration économique et politique en Europe occidentale. On assiste à des déplacements et invasions de peuplades nomades féodales, à un effondrement des centres urbains et à une ruralisation qui s'accompagnent de la montée en puissance de l'institution seigneuriale et du servage (Contamine, 1997). L'Europe occidentale médiévale se retrouve alors dans une situation de fragmentation politique et économique beaucoup plus importante que précédemment (Tilly, 1992). Le commerce de longue distance ne disparaît pas complètement, mais devient beaucoup plus marginal et l'économie est centrée sur un ancrage très local (Braudel, 1993 & Contamines, 1997).

On observe au cours du Moyen-Âge plusieurs tentatives de restaurer le degré d'intégration qu'une partie importante de l'Europe avait connu sous l'Empire romain (sous les règnes de Charlemagne ou des Hohenstaufen). Cependant, ces tentatives se heurtent au système social féodal de l'époque qui est centré autour des institutions très locales du servage et du seigneurage. De plus, la perte de savoir technologique et juridique en Europe liée à l'effondrement de l'Empire romain, ne permet pas une accumulation économique suffisante pour maintenir durablement un appareil d'État et des institutions comparables à celles de l'empire. L'Europe reste donc caractérisée par un haut degré de morcellement politique et économique jusqu'à la fin du Moyen Âge (Tilly, 1992).

Au tournant de la Renaissance, plusieurs éléments jouent en faveur de la centralisation politique en Europe. Premièrement, les luttes militaires incessantes entre seigneurs féodaux développent la technologie militaire et la rendent de plus en plus coûteuse. Le passage à des armées professionnelles permanentes à partir du XV^e siècle (les compagnies d'ordonnance en France comme le *tercio* espagnol), le développement de l'artillerie et le renforcement des fortifications (avec par exemple la *trace italienne*) accroissent considérablement les ressources financières nécessaires à l'entretien d'une capacité militaire (Parker, 1988). Entre le Moyen Âge et le XVIII^e siècle,

la part du PIB consacrée aux dépenses militaires passe de 1 % à plus de 6 % (Bean, 1973). Naturellement, ce processus élimine l'autonomie des petits seigneurs féodaux incapables de réunir ces ressources financières. Il renforce la centralisation politique et le développement d'une administration fiscale pour prélever les sommes nécessaires aux dépenses militaires (Bonney, 1991 : 352 & De Vries, 1996 : 203). Par ailleurs, Anderson souligne la nécessité pour l'aristocratie de réaffirmer son pouvoir face au développement de la bourgeoisie et de l'artisanat urbain par un déplacement géographique du pouvoir vers une entité féodale territoriale plus grande, capable de reprendre le contrôle des villes (Anderson, 1996). En centralisant le pouvoir politique et en renforçant sa hiérarchie par le développement de l'absolutisme royal, l'aristocratie arrive à limiter le processus d'autonomisation économique et politique de la bourgeoisie et des artisans des centres urbains.

À partir du xv^e siècle, l'Europe assiste alors à la création de plus grandes entités féodales se dotant d'un appareil d'État permanent et très développé. D'une administration comme la *curia regis* des rois du haut Moyen Âge qui est composée d'un personnel, d'un mobilier et d'outils très réduits, car elle devait pouvoir être itinérante afin d'accompagner le roi dans ses déplacements, on passe à un appareil d'État permanent disposant d'un maillage à travers le royaume, comprenant un cabinet de ministres plus ou moins spécialisés, une armée permanente, une administration fiscale et douanière, des cours de justice et des parlements locaux. Bien sûr, cet État reste faible et les seigneurs locaux disposent encore de larges pouvoirs et prérogatives juridiques et économiques. Braudel décrit celui-ci comme un « état inachevé, se complétant comme il peut, ne pouvant exercer lui-même tous ses droits, ni accomplir toutes ses tâches, obligé en fait de s'adresser à autrui et en pâtissant » (Braudel, 1993 II : 661).

L'État absolutiste féodal qui apparaît à la fin de la Renaissance couvre donc un territoire plus large, caractérisé par un renforcement de la centralisation du pouvoir politique et administratif par rapport à l'institution seigneuriale du haut Moyen Âge. C'est dans le cadre imposé par cet appareil d'État que la bourgeoisie se développe. Cette dernière est protégée de la concurrence par les barrières commerciales des politiques mercantilistes des États absolutistes à partir du xvi^e siècle. Les bourgeois nationaux sont assistés dans leur développement sur les marchés extérieurs par l'appareil militaire royal national dans le cadre de la création des célèbres compagnies à charte telles les Compagnies des Indes Orientales et Occidentales anglaises, la Compagnie des Cents Associés française. Ce soutien militaire donne aux marchands la force de frappe nécessaire à l'exploitation et au pillage de ressources naturelles des autres continents.

Progressivement, le marché intérieur de l'État absolutiste voit ses barrières se réduire. Pour des raisons de défenses militaires, l'État absolutiste développe les transports intérieurs pour optimiser ses mouvements de troupes en cas d'invasion ce qui désenclave certaines régions du royaume. On assiste également à la suppression progressive de péages imposés par les féodaux locaux en Angleterre, aux Pays-Bas et en France. Braudel cite le cas français où entre 1726 et 1789, 4 000 péages sont supprimés par le pouvoir royal (Braudel, 1993 III : 347).

La concentration et la croissance de l'appareil d'État accroissent progressivement le poids économique des capitales politiques des États absolutistes en Europe qui jouent un rôle tentaculaire sur bien des marchés. C'est à partir de ce centre que s'ébauche progressivement un marché « national ». Paris, Londres, Amsterdam abritent des centres administratifs qui croissent et dans lesquels la noblesse est souvent rassemblée de force (comme en France) ou par intérêt (comme aux Pays-Bas et en Angleterre). Les capitales génèrent une demande de produits agricoles qui ne peut être entièrement satisfaite par l'offre régionale et les marchands de Londres ou de Paris s'adressent alors à des villes de province situées à des distances supérieures à 100 kilomètres – comme Rouen, voire Brest (De Vries, 1996 : 172). Les commandes militaires de l'État créent également une demande stable et importante qui permet à la proto-industrie et à la manufacture naissante de grandir, de bénéficier d'économies d'échelle et de dépasser le cadre restreint des marchés locaux.

Avec la réaffirmation de l'État absolutiste, une partie de la bourgeoisie passe ainsi d'un échelon local à un échelon national. Grâce au développement du commerce et de l'industrie entre le ^{xvi}^e et le ^{xix}^e siècle, cette bourgeoisie va contester le pouvoir de l'aristocratie sur l'appareil d'État (par les révolutions anglaise et française notamment) ou s'unir à elle (comme lors de la *Glorious Revolution* de 1688, en Angleterre ou sous Louis-Philippe, en France) et utiliser alors pleinement les capacités de l'État pour renforcer ses capacités d'accumulation de capitaux et ses libertés en matière d'investissement.

Évidemment, ce processus d'émergence d'une bourgeoisie nationale n'a pas été uniforme à travers l'Europe. Il s'est d'abord produit au centre économique de l'Europe. Ce centre s'est déplacé de la Méditerranée à la façade atlantique avec le développement de la colonisation extraeuropéenne et du commerce international (le notoire commerce triangulaire) à partir du ^{xvi}^e siècle. Dans les entités féodales situées à la périphérie de l'Europe, comme en Europe orientale ou en Irlande, la faiblesse de la bourgeoisie n'a pas toujours rendu nécessaire une réaction aristocratique visant à renforcer la centralisation politique comme ce fut le cas en Europe occidentale. Les féodaux locaux ont gardé la plus grande partie de leurs prérogatives politiques et économiques. Dans certains cas, les premiers États absolutistes constitués ont interféré avec le processus de centralisation d'autres régions. Au grand dam de Machiavel qui fait un plaidoyer en faveur d'un prince qui pourrait assurer l'intégration politique de la péninsule italienne et la délivrer des « barbares » (Machiavel, 1972 : 135), les couronnes d'Espagne et de France s'y affrontent et favorisent un morcellement politique durable. L'Allemagne sera le champ de bataille des puissances absolutistes française, espagnole, anglaise et suédoise, elle restera ainsi divisée comme l'Italie jusqu'au ^{xix}^e siècle. Cette configuration géopolitique et géoéconomique explique pourquoi on ne peut pas encore parler de marchés nationaux intégrés dans la plupart des États européens avant la fin du ^{xix}^e siècle, les particularismes féodaux se maintenant même jusqu'au ^{xx}^e siècle dans les pays les moins avancés de l'Europe.

2.2 LE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL AU XIX^e SIÈCLE ET LES LIMITES DU MARCHÉ NATIONAL

La montée de la bourgeoisie manufacturière, son alliance avec une partie de l'aristocratie et l'affaiblissement du féodalisme renforcent l'appareil d'État et créent un marché national de plus en plus intégré. Au tout début du XIX^e siècle, les économies européennes les plus avancées ne sont encore que des mers rurales au sein desquels émergent quelques îlots industrialisés (Pollard, 1985). Dans cette configuration, le marché national suffit largement aux industriels.

À partir des années 1840-1860, le développement des chemins de fer et du télégraphe décloisonne considérablement les marchés locaux en divisant les coûts de transport par quinze (Bairoch, 1997). La construction ferroviaire génère un cycle long de forte croissance qui accélère l'industrialisation (Cipolla, 1973 : 224 & Landes, 1975 : 214). Dans de nombreux cas, les capitaux exigés pour la construction ferroviaire dépassent parfois les capacités des investisseurs locaux et nécessitent des fusions entre les intérêts des bourgeoisies de différentes parties du pays, accroissant ainsi l'esprit de corps de la bourgeoisie nationale. C'est ainsi par exemple que la construction ferroviaire allemande nécessite des fusions de banques locales qui donnent lieu à la création des *GrossBanken* allemandes entre 1848 et 1856 (Trebilcock, 1981 : 41 & Tilly, 1986 : 48). Ces *GrossBanken* deviennent des acteurs économiques importants dans le processus d'intégration économique du marché allemand qui précède l'unification allemande de 1871.

Le cycle long de croissance lié à la construction ferroviaire prend fin avec l'éclatement d'une crise financière en 1873 (le notoire *Gründerkrach* qui touche à la fois l'économie américaine et certaines économies européennes). Les marchés américains et européens connaissent alors une longue période de déflation caractérisée par d'importantes surcapacités de production. On parle alors de « grande dépression » et les prix s'effondrent d'environ 40 % dans les grandes économies européennes et aux États unis entre 1873 et 1895 (Beaud, 1985 : 178).

Le dernier quart du XIX^e siècle est également caractérisé par le développement de l'industrie lourde. Une vague d'innovation que l'on a caractérisée parfois comme la seconde révolution industrielle accroît considérablement l'intensité capitaliste des entreprises. La chute des prix génère parfois des cartellisations, surtout dans les secteurs des matières premières où l'homogénéité du produit les rend plus faciles, qui visent à atténuer la concurrence (Defraigne, 2003 & Maschke, 1969). Cependant, la plupart des entreprises cherchent à réduire leurs coûts, notamment à travers les innovations technologiques. De nouveaux procédés apparaissent et permettent des gains de productivité impressionnants. Ainsi dans la métallurgie, le procédé Thomas expérimenté en 1879 permet d'accroître considérablement les économies d'échelle en faisant passer la charge de métal à fondre de 5 tonnes à 755 tonnes, ce qui permet de réduire les coûts de production de l'acier de 90 % (Landes 1975 : 356). L'invention de la

dynamo par Gramme en 1870 et la construction de centrales électriques par Siemens en 1880 permet de libérer les entreprises en matière d'énergie et d'accroître considérablement leur taille (Landes, 1975 : 412). Les machines à outils électriques, la chimie et l'automobile sont autant de nouveaux secteurs intensifs en capital et en technologie. La volonté de réduire les coûts et la visibilité des progrès technologiques poussent des entrepreneurs à systématiser le développement technologique de leurs entreprises en créant des départements de recherche & développement (Chandler, 1990).

Ces transformations technologiques accroissent les coûts fixes et donc la taille minimale optimale des entreprises dans la plupart des secteurs industriels. Les firmes doivent donc produire à plus grande échelle pour minimiser leur coût moyen. On assiste alors à un mouvement de concentration industrielle où les firmes ne disposant pas d'une taille suffisante pour bénéficier pleinement des économies d'échelle vont progressivement être éliminées ou absorbées par les firmes ayant procédé à des investissements dans les nouvelles technologies. Au tournant du xx^e siècle, on observe l'apparition de firmes géantes et d'une structure de marché oligopolistique dans de nombreux secteurs industriels et de services au sein des économies les plus développées (Mandel, 1973).

L'accroissement de la taille des firmes nécessite une division des tâches plus élaborées et l'apparition de départements spécialisés au sein des entreprises comme la R&D, les affaires juridiques, la comptabilité, le marketing (Chandler, 1990). Les volumes de production nécessaires à la minimisation des coûts de l'entreprise sont devenus beaucoup plus importants et poussent les firmes à développer en aval de la production de grands réseaux de distribution et des stratégies de marketing de masse. Les dépenses publicitaires grimpent également en flèche.

Au xx^e siècle, on voit ainsi apparaître des firmes de très grande taille disposant d'une administration avec départements spécialisés, d'une capacité de gestion des flux et de la distribution et du marketing et d'une expérience de la production à grande échelle. Chandler nomme ces firmes « *prime movers* », car ce sont les premières à développer ces avantages liés à la production à grande échelle, avantages qui créent des barrières à l'entrée pour les concurrents potentiels (Chandler, 1990).

Les nouveaux seuils d'investissements en capital rendus nécessaires par le développement technologique dans la plupart des industries (et de nombreux services) et l'importance décisive de l'expérience de la production à grande d'échelle ont un effet dissuasif sur des entrepreneurs entrants potentiels qui ne disposent pas de tels avantages et accès à de telles ressources financières. En se transformant en firmes géantes au cours du dernier quart du xix^e siècle, les *prime movers* ont érigé des barrières qui protègent leur marché oligopolistique contre de futurs concurrents potentiels. Au cours de la première décennie du xx^e siècle aux États-Unis, 40 % des investissements en capital dans le secteur manufacturier sont réalisés par les 300 plus grandes firmes (Nelson, 1959 : 17). Dans certains secteurs de l'économie américaine, les parts de marché de la plus grande entreprise peuvent atteindre jusqu'à 70 % (Atack, 1990 : 486).

Un tel niveau de concentration industrielle sur le marché national va pousser les firmes à envisager de s'étendre internationalement pour poursuivre leur croissance. Ces firmes géantes qui disposent de capacités de gestion avancées vont se transformer en entreprises multinationales qui vont développer des activités de distribution et de production à l'étranger. On assiste alors à une explosion des flux d'IDE. Les grandes firmes procèdent à des IDE pour sécuriser leurs accès aux matières premières (minerais, pétrole, agriculture). On pense à l'huile de palme et d'arachide d'Afrique pour des firmes comme Lesieur ou Unilever, au cuivre chilien pour les firmes anglaises et américaines, au pétrole mexicain ou perse (avec l'Anglo-Persian, la future British Petroleum). Mais on voit aussi apparaître des IDE de type « *market-seeking* » où la multinationale développe des réseaux de distribution et des unités de production pour pénétrer des marchés étrangers. C'est le cas de la firme allemande Siemens à Londres ou des firmes américaines, Westinghouse, GE, Singer ou Ford en Europe (Hagen, 1999 & Wilkins, 1970).

Les grandes firmes vont alors dépasser le cadre national et étendre leurs activités de distribution et de production dans le monde. Ces multinationales disposent de positions dominantes dans des secteurs industriels et de services à haute valeur ajoutée qui deviennent cruciales pour les perspectives de l'accumulation capitaliste et de la bourgeoisie nationale. La concurrence internationale de ces grands groupes industriels va s'intensifier au début du XX^e siècle.

Le discours de l'influent sénateur américain Beveridge en 1898 reflète ce phénomène et montre l'État d'esprit dominant au sein de l'establishment politique américain : « les usines américaines produisent plus que le peuple américain ne peut utiliser, le sol américain produit plus qu'il ne peut consommer. La destinée nous a tracé notre politique : le commerce mondial doit et sera nôtre (...) Nous établirons des comptoirs commerciaux à la surface du monde comme centre de distribution de produits américains. Nous couvrirons les océans de nos vaisseaux de commerce. Nous bâtirons une marine à la mesure de notre puissance » (cité in Milza, 1990 : 67).

2.3 LA MENACE DE LA CONCURRENCE DES MULTINATIONALES AMÉRICAINES POUR LES GRANDES FIRMES EUROPÉENNES AU DÉBUT DU XX^e SIÈCLE

L'économie américaine prend une avance certaine dans ce processus de concentration industrielle et de transformation des entreprises en multinationales. L'hégémonie économique des grandes firmes multinationales américaines au début du XX^e siècle s'explique essentiellement par le fait qu'elles disposent d'un accès privilégié au marché national intégré le plus important du monde depuis le dernier quart du XIX^e siècle.

Au début du XIX^e siècle, le degré d'intégration du marché américain est encore limité. Les énormes distances géographiques et la faiblesse des infrastructures de transport cloisonnent les marchés des États américains. En 1830, il faut compter trois semaines pour transporter une marchandise entre New York et le Missouri (Tedlow 1988 : 84). Les États fédérés disposent de nombreuses prérogatives économiques et la politique monétaire n'est pas le privilège exclusif de l'État fédéral, ce sont des banques privées soumises aux législations des États fédérés qui émettent des billets. Les taux d'intérêt et les moyens de paiement varient donc d'un État à l'autre. Les faibles densités de population des États de l'Ouest ne rendent pas ces marchés déterminants pour les industriels principalement localisés dans le Nord-Est.

La guerre de Sécession marque une forte accélération dans le processus d'intégration économique américain. Portée par une coalition des États du Nord-Est dominés par les intérêts industriels et des États de l'Ouest dominés par des fermiers non esclavagistes, la présidence d'Abraham Lincoln donne lieu à une politique protectionniste (Jones, 1995). Les industriels du Nord désirent protéger le marché américain de la concurrence de la manufacture britannique. Les petits fermiers des États de l'Ouest craignent la concurrence et l'extension des *latifundia* esclavagistes et désirent un accroissement des ressources fédérales (que générerait un accroissement des tarifs douaniers) pour développer des infrastructures (notamment le chemin de fer pour transporter leurs produits agricoles) et sécuriser leurs nouveaux États (NBER, 2011). L'alliance des industriels nordistes et fermiers de l'Ouest fait perdre le contrôle de l'exécutif fédéral et de la politique commerciale extérieure aux grands propriétaires esclavagistes sudistes. Or ces derniers désirent pouvoir poursuivre une politique de libre-échange pour exporter leurs produits des plantations esclavagistes vers l'Europe et importer des produits manufacturés britanniques meilleurs marchés et d'une gamme plus étendue que la production des États américains du Nord. La volonté de l'administration Lincoln d'adopter un tarif protectionniste entraîne la sécession des États esclavagistes et le début de la guerre civile (Jones, 1995).

Les nécessités en matière de financement de la guerre civile poussent l'État fédéral à s'octroyer l'exclusivité de l'émission monétaire avec le *banking act* de 1861. La politique monétaire est centralisée et des milliers de banques adoptent la charte fédérale (Atack, 1990 : 495). Les marchés financiers régionaux vont se décroïsonner et en 1875 on observe alors une convergence des taux d'intérêt entre les différents États fédérés (Davis, 1965 : 369). Il faut attendre le début du XX^e siècle pour voir la création du *Federal Reserve Board*, l'actuelle banque centrale américaine, mais on peut considérer que l'intégration monétaire et financière des États-Unis est très avancée dès les années 1880, soit près d'un siècle avant la création du système monétaire européen.

La guerre civile renforce l'État fédéral qui réalise de grandes commandes militaires centralisées qui génèrent un marché national de commandes publiques sans précédent (jusqu'à 16 % du PIB de l'époque) pour l'industrie du nord dont certains secteurs peuvent alors passer à une production standardisée à grande échelle (Williamson, 1970 : 603).

Le renforcement de l'État fédéral signifie également une amélioration des infrastructures en matière de transport ferroviaire et de télégraphe. Les coûts de transport ferroviaire vont être divisés par deux entre 1870 et 1880 et le temps pour transporter des marchandises de la côte au centre des États-Unis est réduit à moins de trois jours (Defraigne, 2004 : 47). Le télégraphe facilite la gestion des réseaux de distribution qui couvre l'ensemble du territoire des États-Unis et la circulation de l'information des consommateurs. Progressivement, l'obstacle de la distance géographique s'efface. De plus, les autorités fédérales vont imposer des standards techniques industriels pour l'ensemble des États-Unis au cours des années 1880, supprimant de nombreuses barrières techniques au commerce entre États fédérés (Landes, 1975 : 433). Les États-Unis deviennent à la fin du XIX^e siècle ce que l'industriel Carnegie nomme « un vaste marché homogène » (Reznek, 1970 : 721).

Les États-Unis constituent alors le plus grand marché intégré du monde. Le PIB américain dépasse celui de la Grande-Bretagne (colonies non comprises) dès 1890 (Maddison, 1995). La croissance exceptionnelle américaine s'explique notamment par les progrès technologiques décrits précédemment, mais également par un afflux d'immigrants (alors que l'Europe subit une perte démographique liée à l'émigration). De plus, l'abondance de terre créée par l'élimination de la plupart des populations indigènes au cours de la colonisation des Amériques et la limitation du système latifundiste à quelques États du Sud crée un grand nombre de fermiers propriétaires dont les revenus sont suffisants pour consommer quelques biens manufacturés. La situation est très différente de ce qui se produit dans de nombreuses régions d'Europe périphérique (Estrémadure, Mezzogiorno, Prusse orientale, Balkans ou Irlande) où l'inégalité de la répartition féodale des terres fait que des millions de pauvres ruraux ne disposent pas de revenu suffisant à garantir leur simple subsistance. Même dans les régions centrales et industrialisées comme l'Angleterre ou la Belgique, les expropriations et la destruction de l'artisanat rural (le fil de lin dans la Flandre des années 1830-1840) créent des millions de prolétaires ne disposant que de leur force de travail pour survivre. Certes, il ne faut pas exagérer la prospérité de la population des États-Unis. Zinn ou Guérin montrent qu'il existe un prolétariat américain dont les conditions de vie restent misérables comme en témoignent les luttes très dures de la classe ouvrière américaine au tournant du XX^e siècle (Guérin, 1976 & Zinn, 1995). Néanmoins, comparativement à l'Europe, la part de la population américaine capable d'atteindre un niveau de consommation supérieur à la simple subsistance est plus élevée qu'en Europe (Bairoch, 1997).

De plus, le niveau d'intégration plus élevé et la meilleure homogénéité du marché américain permettent aux firmes américaines de passer plus facilement à la production à grande échelle que leurs concurrentes des différentes nations européennes (Defraigne, 2004). Elles peuvent ainsi bénéficier pleinement des nouvelles possibilités offertes par les innovations technologiques de la deuxième révolution industrielle en matière d'économie d'échelle et faire des gains de productivité plus importants qu'en Europe, ce qui permet d'accroître les salaires plus rapidement que sur le vieux

continent. Ainsi les gains de productivité engrangés par Ford dans les années 1910 suite à la création d'une chaîne de montage automatisée avec des ouvriers spécialisés chargés de tâches répétitives chronométrées permettent à cette firme d'accroître ses profits tout en doublant les salaires ouvriers en 1914 (essentiellement pour réduire le *turnover* de la main d'œuvre qui fuit les tâches répétitives et les cadences imposées par la production standardisée à grande échelle de type fordiste et tayloriste) (Pindick, 2009 : 641). L'organisation et la contestation du mouvement ouvrier conjugué à la hausse de la productivité entraînent une hausse des salaires américains qui renforce la demande nationale, générant ainsi de plus grandes économies d'échelle et des nouveaux gains de productivité (DuBoff, 1990 & Defraigne, 2004). Ce cycle économies d'échelle-productivité-salaire renforce les pays disposant d'un grand marché intérieur et constitue un des facteurs expliquant la montée en puissance des *prime movers* américains.

À la fin du ^{xix}^e siècle, l'Europe se trouve dans une situation très différente des États-Unis sur le plan de l'intégration économique. Elle reste fragmentée par des barrières tarifaires, techniques, institutionnelles et culturelles qui empêchent la constitution d'un marché aussi intégré et homogène que les États-Unis. Pour de nombreux pays européens, même le marché intérieur est loin d'être intégré du fait du faible développement des infrastructures de transports et de communication, mais également du fait de la subsistance de barrières féodales dans les pays les moins industrialisés d'Europe (Italie du sud, périphérie de l'empire austro-hongrois, Balkans). Peu avant 1900, un bien circule plus facilement à l'intérieur du vaste territoire américain qu'à l'intérieur de l'Italie. L'effet du cycle économie d'échelle-productivité-salaire joue donc beaucoup moins en faveur des firmes européennes et n'existe pratiquement pas en dehors de l'Europe occidentale du nord.

Fort de cet avantage, les *prime movers* américains se transforment en multinationales et se lancent notamment à l'assaut des marchés européens. Leur taille et leurs ressources financières sont considérables : sur les 100 premières firmes mondiales en termes de capitalisation, 58 sont américaines (12 sur les 20 premières) avant la Première Guerre mondiale (Schmitz, 1995). On assiste à une accélération des exportations de produits manufacturés américains et des flux d'IDE vers l'Europe à partir de 1895 (Defraigne, 2003 & Wilkins, 1970). Entre la fin du ^{xix}^e siècle et 1914, presque toutes les grandes firmes américaines opérant dans les nouvelles industries dont la technologie est caractérisée par une taille minimale importante (comme ceux des appareils électriques, des téléphones, des machines-outils, de la photographie, de la chimie, de l'aluminium et de l'alimentation) créent des filiales en Europe (Wilkins, 1970 : 245). Au Royaume-Uni, les dirigeants politiques et économiques comme les commentateurs constatent cette pénétration en force de ces concurrents géants américains en utilisant des termes comme « invasion américaine » ou encore « américanisation du monde » (Wilkins, 1970 : 70) pendant que des capitaines de l'industrie lourde allemande comme Thyssen et Krupp admirent l'efficacité des trusts américains (Defraigne, 2003 : 156).

2.4 LES CONSÉQUENCES DES CHANGEMENTS TECHNOLOGIQUES ET DE L'ACCROISSEMENT DE LA TAILLE MINIMALE OPTIMALE DES FIRMES DANS LES ÉCONOMIES EUROPÉENNES À LA FIN DU XIX^e SIÈCLE

2.4.1 *La cartellisation et le renforcement du protectionnisme entre 1873 et 1914*

Le contexte de la grande dépression de 1873-1895, combiné aux innovations technologiques de la seconde révolution et à la montée de la concurrence américaine sur les marchés européens, provoque en cette fin du XIX^e siècle, une transformation profonde de la structure industrielle européenne. Cette transformation engendre à son tour des changements de stratégies des dirigeants économiques et politiques en Europe.

Pour contrer la chute des prix et la concurrence, on assiste en Europe à la constitution de cartels nationaux qui visent à stabiliser les prix par des ententes sur les quantités produites entre les producteurs d'un même secteur. Des cartels nationaux se forment dans la potasse, le charbon, l'acier, les produits métalliques en Grande-Bretagne, en Allemagne ou en France (Defraigne, 2003 & Wonoroff, 1994 : 357). Dans une moindre mesure qu'aux États-Unis, on assiste également à un renforcement des grandes firmes européennes qui deviennent des *primes movers* en éliminant ou en absorbant des concurrents de moindre taille. La concentration industrielle s'accroît également dans les économies européennes entre 1873 et 1914 (Defraigne, 2003).

Les grandes entreprises européennes se retrouvent à l'étroit dans le carcan de leur État national. Dans la plupart des secteurs caractérisés par une production intensive en capitaux (industrie lourde et certains services dont notamment les banques, les transports et les *utilities*), on observe la constitution de monopoles ou d'oligopoles dans les économies nationales les plus avancées d'Europe. Les positions dominantes des grandes firmes procurées par les monopoles et les cartels génèrent des surprofits. Ces derniers sont trop importants pour être entièrement réinvestis dans l'économie nationale alors que la plupart des secteurs industriels des économies nationales européennes les plus avancées sont déjà caractérisés par des surcapacités de production du fait de la grande dépression de 1873-1895. Une partie de ces capitaux excédentaires sont alors investis en dehors du territoire national (Mandel, 1973 : 78). La conquête de marchés extérieurs et de nouveaux champs d'investissements internationaux pour ces capitaux excédentaires devient alors primordiale et intensifie la concurrence internationale.

Dans ce contexte de grande dépression, on assiste au sein des économies européennes occidentales en voie d'industrialisation au reflux de la vague libre-échangiste

qui semblait l'emporter entre 1830 et 1860. Le protectionnisme gagne la plupart des économies industrialisées. L'Allemagne relève ses tarifs dès 1879, les États-Unis suivent au cours des années 1890 avec les tarifs McKinley et Dingley et la France avec la loi Méline (Benichi, 2008 : 23). Cependant, protéger le marché national de la concurrence étrangère ne suffit pas pour rentabiliser l'excédent de capitaux générés par les monopoles et les cartels et pour permettre aux firmes de bénéficier pleinement des économies d'échelle générées par les nouvelles technologies. L'expansion économique internationale vers des nouveaux marchés est de plus en plus perçue comme un moyen incontournable de poursuivre la croissance industrielle nationale.

2.4.2 L'expansion économique internationale, l'accroissement des IDE et le regain impérialiste entre 1873 et 1914

On va assister à une multiplication d'IDE et de prêts de capitaux des économies européennes les plus avancées vers les zones géographiques encore non industrialisées. Comme leurs homologues américaines, les banques de l'Europe occidentale (notamment britanniques, françaises, allemandes, belges ou néerlandaises) accordent des prêts aux gouvernements de la Russie tsariste, de l'Argentine, de l'Empire Ottoman et du Japon qui ont besoin de moderniser leur économie. Grâce à ces prêts, les gouvernements de ces pays moins avancés dans le processus d'industrialisation peuvent commander aux grandes firmes européennes et américaines des travaux d'infrastructure (chemin de fer, télécommunication, électricité) ou de construction de capacités d'exploitation de matières premières et en céder parfois la gestion à des filiales de ces grandes firmes multinationales occidentales (Bairoch, 1997 & Benichi, 2008). Cette situation va générer une dépendance durable sur les plans technologique et industriel de ces pays de la semi-périphérie de l'économie mondiale (Russie, Amérique Latine, Empire Ottoman, Chine, Japon) envers les multinationales occidentales.

Cette nécessité d'accroître les volumes de production industrielle pour bénéficier d'économies d'échelle et d'exporter des capitaux excédentaires explique pourquoi les possessions coloniales des grands États industrialisés européens retrouvent une importance de premier plan dans le dernier quart du XIX^e siècle (Mandel, 1973). En effet, dans les années 1850, le lobby colonial perdait de son importance en Grande-Bretagne, car les perspectives de la croissance industrielle dans la métropole britannique sont jugées plus attractives par les investisseurs capitalistes britanniques que le commerce colonial de denrées exotiques. La supériorité commerciale et manufacturière britannique faisait que la majorité des dirigeants britanniques considéraient alors que le libre-échange assuré par la politique de la canonnière (comme lors de l'ouverture du marché chinois par les guerres de l'opium) était moins coûteux que le colonialisme. L'administration et la protection militaire des colonies nécessitaient d'importants budgets alors que le libre-échange (soutenu par une force navale militaire sans rivale) pouvait garantir l'accès aux productions de denrées exotiques par l'exportation de produits manufacturés britanniques : « S'ajoutant au libre-échangisme,

qui était une déclaration d'indépendance de la métropole par rapport aux colonies, la conception d'un gouvernement responsable s'inspira de la conviction que les colonies étaient de peu ou pas d'utilité pour la métropole, et qu'elles devaient tôt ou tard se transformer en nations indépendantes. Des libéraux comme des conservateurs regardaient la dissolution de l'Empire avec une complaisance teintée d'impatience, qui s'accrut d'année en année. "Ces misérables colonies seront toutes indépendantes dans quelques années, et sont des pierres autour de notre cou", affirma Disraeli en 1852 (...) Il n'est donc pas surprenant qu'au cours des années 1860, le gouvernement britannique commença à retirer les troupes impériales des colonies » (Leroy-Burt, 1956 : 443). Le mouvement s'inverse pourtant au cours du dernier quart du XIX^e siècle. On assiste alors à un regain d'intérêt pour l'empire colonial avec la montée en puissance de la doctrine impérialiste « jingoïste » en Grande-Bretagne (Benichi, 2008). Le même Disraeli qui se plaignait du coût des colonies devient un ardent défenseur de l'empire colonial et c'est sous son gouvernement que la reine Victoria prend le titre d'Impératrice des Indes en 1876. L'armée impériale est renforcée et l'extension coloniale reprend, notamment dans l'intérieur du continent africain au cours des années 1880-1890. Le très influent ministre britannique des colonies au tournant du XX^e siècle, Joseph Chamberlain, explique l'expansion coloniale comme une nécessité commerciale : « l'empire c'est le commerce » (Bénichi, 2008 : 56) ou encore : « si nous étions (les Britanniques) demeurés passifs, la plus grande partie du continent africain aurait été occupée par nos rivaux *commerciaux* » (Béaud, 1985 : 207). Le sénateur américain Beveridge explique de la même manière ce regain impérialiste britannique « Si un homme vous raconte que le commerce (d'un État) dépend du bas prix des produits (exportés par les firmes de cet État) et non pas sur l'influence du gouvernement, demandez-lui pourquoi l'Angleterre n'abandonne pas l'Afrique du Sud, l'Égypte ou l'Inde (...) Les conflits du futur sont des conflits commerciaux-des luttes pour des marchés » (cité in Lens, 1973 : 178). La superficie et la population de l'Empire britannique font plus que décupler entre 1876 et 1914 (Béaud, 1985 : 209).

La France poursuit également une expansion impérialiste en cette fin du XIX^e siècle vers l'Afrique, l'Indochine et la Chine du Sud. À la tête du gouvernement français Jules Ferry déclare que « la politique coloniale est la fille de la politique industrielle » (Béaud, 1985 : 208). Dans l'ouvrage *Le Tonkin et la mère patrie*, Jules Ferry constate que « l'Europe peut-être considérée comme une maison de commerce qui voit depuis un certain nombre d'années décroître son chiffre d'affaires. La consommation européenne est saturée ; il faut faire surgir des autres parties du globe de nouvelles couches de consommateurs sous peine de mettre la société européenne en faillite et de préparer pour l'aurore du XX^e siècle une liquidation sociale par voie de cataclysme dont on ne saurait calculer les conséquences » (Ferry, 406). Sur la pénétration commerciale de la Chine, Ferry affirme : « les nations européennes ont reconnu depuis longtemps que la conquête de la Chine, de ses 400 millions de consommateurs, devait être faite uniquement par les Européens » (cité in Mandel, 1973 : 80). La croissance de l'empire français à cette période est aussi phénoménale que celle de son adversaire britannique.

Les nations comme les États-Unis, l'Allemagne, l'Italie ou la Belgique qui n'ont été formées que bien après la première vague de colonisation européenne du XVI^e et XVII^e siècle ne disposent pas encore d'empires coloniaux. Elles se lancent également dans l'expansion impérialiste. Les États-Unis s'étendent au détriment de l'empire espagnol avec la prise de Cuba et des Philippines, interviennent militairement et diplomatiquement dans les affaires intérieures de l'Amérique latine pour maintenir des gouvernements locaux qui garantissent les investissements des multinationales américaines et leur accès aux marchés et aux matières premières de ces pays (Julien, 1968 & Lens, 1973). Les États-Unis renforcent leur pénétration commerciale et militaire vers l'Asie orientale et la Chine. Ils tentent aussi d'obtenir un accès privilégié à tous les marchés d'Amérique latine. Le secrétaire d'État Blaine convoque une conférence panaméricaine en 1889 et propose une union douanière entre les États-Unis et l'Amérique Latine (Lens, 1973 : 161), un siècle exactement avant la proposition de *Free Trade Area of the Americas* du président George Herbert Bush. Le souverain Belge Léopold II profite de dissensions entre les grandes puissances européennes pour s'accaparer le Congo sous le couvert d'une mission humanitaire et scientifique qui deviendra officiellement une colonie belge en 1908 (Wesseling, 1991 & Vantemsche, 2007). L'Italie se lance à la conquête de l'Afrique du Nord, échoue devant la France pour obtenir le contrôle de la Tunisie, mais entame la colonisation de la Lybie en 1911 (Milza, 1990). Quant à l'Allemagne, elle grappille ce qui reste de l'Afrique en prenant le contrôle de la Namibie, de la Tanzanie, du Ruanda-Urundi, du Togo et d'une partie du Cameroun (Baranowski, 2011). Toutes les puissances occidentales ainsi que le Japon et la Russie tsariste vont se jeter sur l'empire chinois, affaibli par des facteurs internes, et obtiennent le contrôle de plusieurs concessions internationales situées dans les grandes villes côtières chinoises.

À l'instar de la première grande vague de colonisation européenne de l'époque du commerce triangulaire, cette seconde vague de colonisation est également meurtrière et barbare. On estime qu'en deux décennies, la colonisation italienne de la Libye réduira la population de 50 % du fait de la guerre, des famines et de l'émigration. Plus de cent mille Libyens seront parqués dans des camps de concentration dans lesquels on estime à des dizaines de milliers les décès dus aux maladies et à la malnutrition (Bruce St John, 2010). La conquête du Congo par l'entreprise de Léopold II n'est guère moins sanglante (Renton, 2007 & Vanthemsche, 2007). La colonisation allemande est également caractérisée par des massacres de milliers de civils (Baranowski, 2011). Il existe de nombreux témoignages sur l'inhumanité de la conquête, de la répression et des bagnes français en Indochine (Brocheux, 2003, Challaye, 1935 & Viollis, 2008). Quant à l'invasion des Philippines par les États-Unis, cet épisode provoque la mort de dizaines de milliers de Philippins (Kolko, 1994 & Lens, 1973).

L'Allemagne participe aussi à ce partage brutal du monde entre puissances industrielles impérialistes. Mais le développement de l'industrie allemande nécessite des débouchés plus importants que son maigre empire colonial. L'industrie allemande développe un système complexe de dumping pour exporter sa production

manufacturière. Les cartels allemands imposent des prix plus élevés aux consommateurs allemands (Maschke, 1969). Cette rente extraite sur le marché national leur permet de subventionner les exportations des produits manufacturés et de rester compétitifs sur les marchés extérieurs malgré les hausses de tarifs protectionnistes des économies européennes et des États-Unis. L'Allemagne se met à rattraper le Royaume-Uni en termes d'exportations de produits manufacturés au cours de la première décennie du ^{xx}^e siècle (Béaud, 1985). Les entreprises allemandes gagnent des parts de marchés au détriment de leurs concurrents britanniques à partir de 1885 sur le marché suédois, de 1891 sur le néerlandais, de 1899 sur le belge, de 1905 sur l'italien et finalement de 1910 sur le français (Defraigne, 2003). Même sur le marché britannique, la part des produits allemands sur le marché intérieur ne cesse de grimper après 1904. Évidemment, ce dumping allemand renforce le protectionnisme de ses partenaires, y compris de la Grande-Bretagne qui jusqu'alors avait été la championne du libre-échange. Ainsi des campagnes de « *buy British* ! » sont organisées et des lois sont promulguées pour rendre plus difficile l'accès aux colonies britanniques des marchandises qui ne sont pas produites dans la métropole britannique (Defraigne, 2003).

Les grands *konzerne* industriels allemands ont besoin de plus de débouchés et vont pousser à l'adoption d'une politique étrangère impérialiste globale. D'une diplomatie bismarckienne centrée sur l'équilibre des grandes et moyennes puissances européennes, le gouvernement impérial allemand adopte à partir des années 1890 une *Weltpolitik* qui vise à renforcer l'empire colonial allemand et la pénétration commerciale allemande sur les marchés extraeuropéens (Milza, 1990).

Les tensions se renforcent. L'Allemagne veut accéder au marché marocain et conteste l'influence française au Maroc par la visite de l'Empereur Guillaume II à Tanger en 1905 et par l'envoi d'une canonnière à Agadir en 1911. Soutenue par l'Angleterre, la France maintient son emprise sur le Maroc en la transformant en protectorat en 1912. L'Allemagne réussit à obtenir des concessions territoriales en Afrique subsaharienne, mais qui restent trop limitées. L'Allemagne obtient également une présence en Chine et dans quelques îles du Pacifique. Pour soutenir sa *Weltpolitik*, le gouvernement allemand tente de contester l'hégémonie stratégique de la Royal Navy britannique et se lance dans un programme d'armement naval ambitieux de construction de cuirassés (Gildea, 1996 : 403). Cette course aux armements personnifiée par l'affrontement entre l'Amiral de la flotte britannique Fisher et le secrétaire à la Marine impériale allemande Von Tirpitz va engendrer une montée du nationalisme dans les deux pays.

Parallèlement, l'Allemagne tente de développer un axe avec l'Empire austro-hongrois et l'Empire Ottoman. Avec le soutien de banques allemandes comme la Deutsche Bank, le gouvernement de l'Empire Ottoman entame la construction d'une voie de chemin de fer, le célèbre *Bagdadbahn* qui permet de relier Berlin à Bagdad et d'étendre la voie ferrée jusqu'au port de Basra sur le Golfe Persique (Engdahl, 2004). Ce projet favorise les IDE et la pénétration commerciale allemande à travers l'Europe Orientale et le Moyen-Orient. Il donne aussi à l'Allemagne un accès à une région

riche en pétrole, matières premières dont l'intérêt stratégique de premier plan devient clairement perceptible au cours de la première décennie du xx^e siècle. Les gouvernements britanniques et français vont tenter d'enrayer la montée en puissance de l'Allemagne dans cette région. Ils soutiennent alors le panslavisme du gouvernement tsariste russe pour faire contrepoids à l'allié austro-hongrois de l'Allemagne. La France soutient activement la Serbie et ses forces armées pour renforcer le nationalisme serbe anti-austro-hongrois autour de la Bosnie-Herzégovine.

La lutte entre les grandes puissances impérialistes renforce alors l'instabilité des Balkans, fragmentés par de nouvelles nations se disputant des territoires encore non clairement établis. C'est dans ce contexte de courses aux colonies et aux armements que l'on peut comprendre comment l'assassinat de l'archiduc austro-hongrois à Sarajevo en 1914 par un nationaliste serbe appartenant à un mouvement politique clandestin et soutenu par l'armée serbe constitue l'étincelle qui provoque l'embrassement de l'Europe.

2.5 LE PROBLÈME DE LA FRAGMENTATION DU MARCHÉ EUROPÉEN DE 1914 À 1945

Les objectifs économiques des grandes puissances au cours de la Première Guerre mondiale témoignent de la volonté d'accroître la taille de leur marché national pour lesquels leurs champions industriels disposent d'un accès privilégié. Les dirigeants économiques allemands envisagent la création d'une union douanière comprenant les pays de l'Autriche-Hongrie, la Suisse, l'Italie, la Belgique et les Pays-Bas. Walther Rathenau, président du groupe AEG et un des dirigeants de l'économie de guerre allemande, imagine quant à lui une union douanière qui s'étendrait de la mer du Nord à la mer Noire (Elvert, 2002 : 31). Parallèlement, plusieurs projets sont envisagés par les dirigeants français pour accroître leurs débouchés industriels comme la création d'une union douanière avec la Belgique, l'Italie et la Russie (Soutou, 1989 : 189). Des dirigeants économiques comme la direction de Creusot et le ministre du Commerce français Clémentel se montrent en faveur de la constitution de groupes industriels franco-italiens dans les domaines de l'électricité, de l'aluminium, de la mécanique et de la chimie (Soutou, 1989 : 190). Elle impose à l'Allemagne la clause de la nation la plus favorisée à l'égard des produits de l'Entente de manière unilatérale, le marché allemand doit donc accorder à la France toute concession commerciale faite à un autre partenaire extérieur à la France sans que la réciprocité ne soit nécessaire (Soutou, 1989 : 840). Quant à la Grande-Bretagne, après des décennies de libre-échange, elle rétablit des tarifs douaniers en 1915 et renforce la protection commerciale de son empire.

Malgré son triomphe, la France n'arrive pas à pénétrer profondément le marché allemand. Les gouvernements de la République de Weimar adoptent une politique monétaire extrêmement expansionniste en faisant fonctionner la planche à billets

ce qui va engendrer une hyperinflation record entre 1919 et 1924. Celle-ci entraîne une dépréciation sans précédent de la monnaie allemande ce qui permet aux exportations allemandes de devenir très compétitives malgré la hausse des tarifs douaniers de ses voisins et rend les importations inabordables pour les consommateurs allemands. Malgré diverses tentatives de l'Allemagne ou de la France d'accroître leur marché national au détriment d'autres pays, la guerre ne modifie pas profondément la situation de l'Europe sur le plan de la fragmentation commerciale (Defraigne, 2003).

La période de l'entre-deux-guerres est caractérisée par une instabilité économique et politique qui bouleverse les économies européennes. De nombreux États subissent le contrecoup de la guerre (pertes importantes de main d'œuvre, destruction d'une partie de l'appareil industriel, épidémies, épuisement des réserves d'or et endettement des États). Les chocs de la guerre et des poussées révolutionnaires en Russie, en Allemagne et dans d'autres pays européens entraînent des bouleversements politiques et sociaux (apparition des partis communistes, adoption du suffrage universel masculin dans plusieurs pays européens, suppression des Empires centraux et du tsarisme).

L'Europe apparaît encore plus morcelée avec l'écroulement des empires centraux, les traités de l'après-guerre, la révolution russe et la création de nouveaux États. La plupart des États renforcent leurs politiques protectionnistes et la forte instabilité monétaire et financière rend plus difficile le commerce intraeuropéen. On assiste au cours de cette période à une consolidation de la domination des grandes multinationales américaines qui poursuivent leur pénétration sur le continent européen jusqu'à la fin des années 1920. Ainsi Ford construit une usine à Dagenham au Royaume-Uni en 1928 et à Cologne en Allemagne en 1930. La présence des IDE américains se renforce dans les secteurs de l'automobile, des produits électriques, du matériel de bureau et des télécommunications. Les multinationales américaines possèdent près de 1300 filiales sur le vieux continent juste avant la crise de 1929 (Wilkins, 1974 : 155).

2.5.1 Les réactions des dirigeants économiques et politiques européens face à la concurrence américaine et internationale dans l'entre-deux-guerres

A. La concentration industrielle nationale et les cartellisations en Europe

Dans ce contexte d'instabilité et de concurrence accrue de l'entre-deux-guerres, la première réaction des entreprises européennes dans les secteurs intensifs en capital caractérisés par d'importantes économies d'échelle est de tenter d'accroître leur taille. De nombreuses fusions ont lieu comme dans le secteur métallurgique en Belgique (Landes, 1975 : 633). Dans la chimie, on voit l'émergence de géants nationaux avec IG Farben en Allemagne et Imperial Chemical Industries au Royaume-Uni (Chandler, 1990). La cartellisation et la concentration industrielle se développent au niveau national dans la plupart des économies européennes dans la chimie, les

produits électriques ou encore la métallurgie. Une fois constitués, les cartels ou les grands groupes nationaux vont essayer de se partager les marchés européens. On voit l'émergence au milieu des années 1920 de cartels européens dans l'acier, la chimie et les produits électriques pour éviter une guerre européenne des prix (Smith, J 1992 : 159 ; Schröter 1997 : 38).

Cependant, la cartellisation est une politique défensive qui ne résout pas les problèmes structurels de taille minimum optimale et d'étroitesse du marché national auxquels font face les firmes des différentes économies européennes par rapport à leurs concurrents américains. Elles restent donc moins compétitives du fait de leur plus petite taille. Les *prime movers* américains disposent de leur vaste marché intérieur intégré et relativement protégé. En effet au-delà même des tarifs douaniers protecteurs américains, la cartellisation des firmes européennes les place dans une position fragile pour pénétrer le marché américain, car la législation fédérale américaine de l'antitrust considère les cartels comme illégaux et passibles de poursuites pénales.

B. Les stratégies protectionnistes de champions nationaux

La plupart des États européens vont essayer de soutenir leurs plus grandes firmes nationales dans les industries et services. Cette politique de soutien à des « champions nationaux » utilise des moyens protectionnistes classiques comme les barrières tarifaires ou les barrières techniques au commerce. Pour contourner ces tarifs et se rapprocher des consommateurs finaux, certaines multinationales américaines comme Ford renforcent leurs filiales en Europe. Une autre manière de soutenir ses champions nationaux est de réserver les marchés publics presque exclusivement à des firmes nationales. Les commandes militaires par exemple sont décisives pour le secteur de l'automobile et de l'aéronautique et constituent un marché essentiel pour permettre à des firmes comme VW, BMW, Fiat Alfa-Romeo ou Renault de mieux bénéficier d'économies d'échelle (Defraigne, 2003).

La crise des années 1930 renforce ces politiques industrielles étatiques de soutien aux champions nationaux. Le degré de protectionnisme est considérablement accru par tous les gouvernements. Dans certains cas, les gouvernements procèdent à des contrôles des IDE et à des nationalisations de firmes nationales en difficulté pour éviter leur faillite ou leur prise de contrôle par une société étrangère. Ainsi, par exemple, l'État fasciste de Mussolini, qui avait pourtant adopté des politiques économiques assez libérales au cours des années 1920 augmente considérablement l'intervention de l'État avec la création de la Sofindit, société de financement de l'industrie, et l'IRI, gigantesque conglomerat industriel étatique. L'État italien vise ainsi à maintenir des capacités de production des industries lourdes sous contrôle italien.

Si l'on analyse un secteur clef comme l'automobile, on ne peut que constater l'insuffisance de ces politiques de champions nationaux des différents États européens. Les firmes européennes de l'automobile se situent loin derrière leurs concurrentes américaines en termes de recherche, d'intégration verticale en aval et d'organisation, et cela

principalement du fait de leur trop petite taille (Foreman-Peck, 1982 : 880 ; Wilkins, 1974 : 74). En 1927, la productivité américaine reste encore quatre fois plus élevée que celle de l'industrie française dans le secteur de l'automobile (Bardou, 1977 : 141).

C. Les projets d'intégration européenne de l'entre-deux-guerres

La supériorité commerciale américaine grandissante souligne le problème de la fragmentation du marché européen. Comme le souligne le danois Von Moltke en 1930 : « l'absence en Europe d'un grand marché, au sens moderne du mot, est en contradiction intime avec les exigences de la grande production et du commerce tel que nous les connaissons au début du xx^e siècle » (Schirmann, 2002 : 23). L'entre-deux-guerres voit l'émergence de précurseurs en matière de construction européenne comme l'Autrichien Coudenhove-Kalergy et son ouvrage *Paneuropa* ou le chef du gouvernement français Aristide Briand. Plusieurs personnalités défendent un projet d'intégration politique et économique européenne qui viserait à s'opposer d'une part à l'URSS sur le plan politique et aux États-Unis sur le plan commercial. Briand envisage un plan d'intégration par étape où des groupes régionaux d'économies au niveau de développement proche se formeraient d'abord pour ensuite s'unir dans un marché unique européen (Schirmann, 2002 : 22). Le Belge Hymans envisage un noyau dur en Europe occidentale auquel se rattacheraient progressivement les autres pays d'Europe (Schirmann, 2002 : 23). Ces projets qui sont développés dans le cadre de conférences internationales et au sein de la SDN ne résisteront pas au choc de la crise financière de 1929. La crise plonge l'Allemagne dans le chômage massif et l'oriente vers la voie de l'ultranationalisme économique et finalement du nazisme.

2.5.2 Le nazisme comme projet d'intégration européen

A. Le soutien décisif des dirigeants industriels allemands au nazisme

Les plans de développement économique de l'Allemagne nazie de 1933 à 1945 visent également à intégrer sur le plan économique l'espace continental européen en accordant aux grandes firmes allemandes une position hégémonique sur leurs concurrents européens. En cela, on peut parler de projet d'intégration européen nazi, mais les méthodes utilisées pour imposer la construction d'un marché européen dominé par les grandes firmes allemandes sont d'une brutalité sans précédent et les politiques d'exterminations nazies provoqueront le plus grand massacre de l'Histoire dans un laps de temps aussi bref.

Une grande partie de l'industrie lourde allemande apporte un soutien décisif au parti nazi dans son accession au pouvoir à partir de la crise des années 1930. Plusieurs grands noms de l'industrie lourde soutiendront financièrement le NDSAP et la nomination de Hitler au poste de chancelier : Bosch, Cuno, Haniel, Krupp von Bohlen, Reusch, Schitzler et Bach de IG Farben, Silverberg, Stinnes, Thyssen et Voegler des Vereinigte Stahlwerke (Badia, 1962 : 319 ; Bullock, 1962 : 250 & Tooze, 2006 : 99).

Les principaux appuis d'Hitler dans le secteur financier sont le directeur de la banque centrale Hjalmar Schacht, le banquier von Schroeder et la Deutsche Bank (Badia, 1962 : 318 & Tooze, 2006 : 100).

L'aide d'une partie du patronat allemand est d'abord d'ordre pécuniaire, particulièrement à la fin de 1932 où les finances du NDSAP sont dans une situation désastreuse. À la fin de 1932, le parti nazi est fortement fragilisé. Il perd 4 millions de voix, passant de 37,4 % à 33,1 % des suffrages entre les élections de juillet et de novembre 1932 (Goriely, 1982 : 198). Le NDSAP ne dispose plus des finances nécessaires pour financer le fonctionnement des SA (uniformes, restaurants), le paiement de l'administration du parti, la presse et les affiches (Shirer, 1997 : 176 & Tooze, 2006 : 101). L'approfondissement de la crise économique et le recul électoral renforce les dissensions au sein du parti nazi entre la tendance populiste de Strasser et la tendance conservatrice dirigée par Göring et Hitler. On assiste à un début d'hémorragie de militants populistes qui rejoignent le parti communiste qui a progressé aux dernières élections de novembre 1932 (Goriely, 1982 : 198 & Shirer, 1997 : 176). Goebbels note dans ses mémoires au début de décembre 1932 : « nous sommes tous abattus à la perspective de voir le parti s'écrouler et tout notre travail réduit à néant (...) la situation dans le parti s'aggrave d'heure en heure » (Bullock, 1962 : 230).

C'est dans ce moment critique qu'une partie importante de la grande bourgeoisie allemande fait le choix de venir au secours du NDSAP. Comme le déclare le banquier Kurt von Schröder lors de son témoignage en 1947 lors des procès de Nuremberg : « les aspirations communes des cercles économiques étaient de voir monter au pouvoir en Allemagne un *Führer* puissant capable de former un gouvernement destiné à rester longtemps au pouvoir. Quand le NDSAP enregistra le 6 novembre 1932 son premier revers, le temps de son apogée était alors révolu et un coup de main des cercles économiques s'avéra particulièrement urgent » (Gossweiler, 2006 : 27).

Comment expliquer ce choix d'une grande partie du patronat allemand de sciemment soutenir l'accession au pouvoir d'un parti aux méthodes autoritaires et ultraviolentes, à la doctrine économique incohérente qui veut clairement mettre fin à la République de Weimar ? Une grande partie de la grande bourgeoisie allemande n'est pas attachée à cette république qui est jugée comme un pis-aller face à la menace révolutionnaire des communistes spartakistes entre novembre 1918 et l'automne 1923. La grande majorité des dirigeants industriels et des grands propriétaires terriens a toujours marqué sa préférence pour le système impérial doté d'un exécutif fort capable de contrer les revendications sociales et politiques du mouvement ouvrier allemand. Elle constitue la base des partis politiques conservateurs nationalistes et n'hésite pas à soutenir les *freikorps* armés de l'extrême droite lorsqu'il lui faut contenir les spartakistes par la répression (Badia, 1962 & Broué, 1971). De plus, l'idéologie des partis conservateurs traditionnels a toujours été fortement teintée de racisme et d'antisémitisme, le ralliement au nazisme ne constitue donc pas une rupture, mais une radicalisation du racisme qui prévaut au sein des classes dirigeantes allemandes (Baranowski, 2011).

Toutefois, c'est l'extrême gravité de la situation économique et sociale qui va pousser une grande partie de la grande bourgeoisie allemande à soutenir un gouvernement de coalition nationaliste comprenant les nazis. D'une part sur le plan politique la bourgeoisie allemande craint un renforcement des communistes et un possible regain de poussées révolutionnaires. Les effets sociaux de la crise ont ruiné une partie des classes moyennes qui se radicalisent et désirent un parti aux accents plus « plébéiens » que les partis conservateurs nationalistes classiques. Les nazis paraissent alors la seule force qui permet de contrer les communistes en utilisant des méthodes de terreur politique et en détruisant le système parlementaire.

Hitler informe d'ailleurs clairement les grands patrons allemands de son programme de dictature lors de la réunion organisée par Göring et le directeur de la banque centrale Schacht en février 1933 pour obtenir le soutien politique et financier de la grande industrie pour les dernières élections qui mettront fin au système parlementaire et à la République de Weimar : « Aujourd'hui, nous sommes à la veille des dernières élections. Quel qu'en soit le résultat, il n'y aura pas de retraite. D'une façon ou d'une autre, si les élections n'aboutissent pas, la décision devra être amenée par d'autres moyens (...) d'autres cercles qui ne participent pas à cette lutte politique devraient au moins faire les sacrifices financiers si nécessaires en ce moment... Ce sacrifice sera moins lourd à porter si l'on comprend que ces élections sont les dernières avant dix ans et probablement même avant cent ans » (Bullock, 1962 : 250). Le motif politique de la lutte contre les organisations marxistes – partis communiste et socialiste et leurs syndicats – est explicitement mis en avant par des dirigeants allemands. Ainsi C.F von Siemens justifie l'utilité du NDSAP auprès d'industriels et de financiers américains : « l'objectif principal (du NDSAP) est la lutte contre le socialisme, c'est-à-dire contre le marxisme (...) il est contre la suprématie débridée du parlementarisme telle qu'elle est malheureusement prévue dans notre constitution. Le peuple allemand n'est pas mûr pour cette forme de la démocratie » (Gossweiler, 2006 : 49).

En plus d'une situation politique interne jugée potentiellement révolutionnaire, les dirigeants économiques allemands font face à une situation difficile depuis la défaite de la Première Guerre mondiale. L'économie allemande sort exsangue de la guerre, affaiblie par la perte de main d'œuvre engendrée par les près de deux millions de morts et les millions de blessés, par les réparations de guerre et les pertes de débouchés coloniaux et par les amputations de territoires imposées à Versailles (Bullock, 1993 : 1066). Dès le milieu des années 1920, les firmes multinationales américaines multiplient les prêts et investissements en Allemagne ce qui génère la crainte d'une prise progressive de contrôle de l'économie allemande. Le chef du gouvernement allemand évoque alors le « risque d'égyptianisation » de l'économie allemande évoquant la perte de souveraineté d'abord sur le plan économique et puis sur le plan politique de l'Égypte face à la Grande-Bretagne à la fin du XIX^e siècle. En 1929, le directeur de la banque centrale allemande, Hjalmar Schacht s'oppose au plan Young de stabilisation du Reichmark qui accroît la dépendance de l'économie allemande

vis-à-vis des capitaux américains et considère que l'Allemagne est en train de se transformer en « province américaine » fournissant du travail aux multinationales américaines (Schuker, 1985). Il démissionne alors de son poste pour soutenir un projet plus protectionniste. Cette crainte de la prise de contrôle étrangère gagne une partie importante des dirigeants économiques allemands en 1929 avec la prise de 30 % du capital d'AEG par General Electric et avec l'acquisition d'Opel, la grande firme automobile allemande, par General Motors (Defraigne, 2004).

La crise qui frappe l'Allemagne en 1930 après le retrait des capitaux américains plonge des banques dans la faillite et génère un effondrement de l'offre de crédit et des investissements. La récession économique pousse alors six millions de chômeurs allemands dans la misère. Pour contrer l'effondrement du marché intérieur, l'économie allemande ne peut tabler sur une politique classique de relance des exportations du fait de la globalisation de la crise et de la généralisation des politiques protectionnistes. Face à la généralisation des politiques protectionnistes entre 1929 et 1932 qui provoquent un effondrement du commerce international, les firmes allemandes ne peuvent pas se replier sur leurs empires coloniaux comme la Grande-Bretagne ou la France. Dans ce contexte, les dirigeants politiques et économiques allemands envisagent de développer un bloc commercial continental ou *Grossraumwirtschaft* qui garantirait des débouchés aux exportations allemandes à travers des accords bilatéraux préférentiels (Schröter, 1993 : 389).

Afin de gagner en compétitivité et d'accroître les marges des entreprises qui ont chuté de manière catastrophique depuis la crise de 1929, le patronat allemand considère qu'il est nécessaire de réduire radicalement les salaires ce qui nécessite d'anéantir les capacités de résistance des organisations ouvrières.

La coalition ultranationaliste composée des partis d'extrême droite, dont le parti nazi, et du parti conservateur catholique Zentrum réalise immédiatement ce plan dictatorial de sauvetage du capitalisme allemand. L'aile « plébéienne » du parti nazi qui prônait une deuxième révolution sociale et économique hostile à l'establishment économique allemand sera brutalement mise au pas avec l'élimination de ses dirigeants lors de la « nuit des longs couteaux » en 1934. Le gouvernement d'Hitler-Von Papen peut alors procéder à ce plan d'ajustement radical de l'économie allemande.

B. Une politique de sortie de crise basée sur le protectionnisme, la compression brutale des salaires et l'expansion militaire

La baisse des salaires et de la consommation des ménages

La terreur politique qu'exercent les nazis à l'encontre des organisations ouvrières et leurs dissolutions par l'État nazi renforcent considérablement le rapport de force des employeurs allemands. De plus, des lois sont promulguées pour empêcher les salariés de quitter leur emploi sans l'autorisation de leur employeur sous peine

d'emprisonnement. La part des salaires dans le revenu national allemand baisse de 64 % en 1932 à 57 % en 1938 (Overy, 1996 : 32). Le salaire horaire s'effondre du fait du relèvement de la durée hebdomadaire de travail et de la généralisation des exemptions au paiement d'heures supplémentaires (Landes, 1975 : 562 & Guerin, 1971 : 187). Ces évolutions des salaires combinées à des impôts supplémentaires sur le revenu et aux contributions « volontaires » fortement encouragées des ménages aux œuvres caritatives nazies (Shirer, 1997 : 264) font baisser la part de la consommation privée dans le revenu national de 82 % en 1932 à 59 % en 1938 (Overy, 1996 : 32). Ce n'est qu'en 1941 avec le pillage de guerre des territoires occupés que le revenu des ménages allemands atteint à nouveau son niveau de 1928 (Overy, 1996 : 31).

La rationalisation des capacités de production allemandes

Conscient du problème de la déflation et des économies d'échelle alors que les débouchés traditionnels de l'industrie allemande disparaissent, le gouvernement et les dirigeants industriels allemands procèdent à une restructuration industrielle sans précédent qui accroît considérablement la concentration industrielle (Landes, 1975 : 556). Le gouvernement nazi impose une généralisation de la cartellisation en mettant en place 1600 nouveaux cartels entre 1933 et 1936 qui couvrent près de 50 % de la production allemande (Feldenkirchen, 1988 : 118). Environ 300 000 entreprises fusionnent ou ferment avant la fin des années 1930 (Overy, 1996 : 52). Le gouvernement nazi impose parfois de force des fusions ou empêche la création de nouvelles unités de production dans certains secteurs industriels (Feldenkirchen, 1988 : 119 & Guerin, 1971 : 205). Mais cette restructuration reste insuffisante et il est nécessaire de trouver des débouchés supplémentaires pour l'industrie allemande.

La création de débouchés pour l'industrie allemande

Sur le plan des débouchés intérieurs, l'État procède à d'importants programmes de commandes publiques (construction, infrastructures de transport et équipement militaire) qui accroissent la part des dépenses publiques dans le PNB allemand de 14,8 % en 1928 à 33,5 % en 1938 (Overy, 1996 : 39). Mais cette politique de relance se heurte à deux limites.

Premièrement, la dette publique explose. Elle triple entre 1933 et 1938 et dépasse les 40 % du PIB à une époque où les recettes de l'État restent beaucoup plus limitées (autour de 20 % du PIB) (Berend, 2008 & Overy, 1996). Contrairement au plan initial d'Hjalmar Schacht, la reprise de la croissance engendrée par la relance des dépenses publiques reste insuffisante pour générer assez de recettes et rétablir l'équilibre des finances de l'État. Le gouvernement nazi cache cette situation en interdisant la publication du budget et des finances publiques. Avec la collaboration de grandes entreprises comme Krupp et Siemens, le gouvernement met en place des mécanismes parallèles d'émission monétaire sans passer par la banque centrale allemande (Barkai, 1990 : 165). Il force des banques et des entreprises privées à accepter les emprunts de l'État (Barkai, 1990 : 204 ; Bettelheim, 1971 : 135 & Braun, 1990 : 91).

Deuxièmement, l'Allemagne ne peut se permettre une relance basée sur l'autarcie économique. L'Allemagne reste dépendante de l'économie mondiale en ce qui concerne les matières premières et les produits agricoles. La relance de la demande intérieure par les dépenses publiques accroît les importations. Or l'effondrement de la demande mondiale et la généralisation du protectionnisme limitent les exportations allemandes qui sont divisées par deux entre 1928 et 1934 (Overy, 1994 : 27). Le déficit de la balance commerciale allemande épuise les réserves d'or et de devises étrangères de l'Allemagne qui passent de 918 à 83 millions de *Reichmark* entre 1932 et 1934 (Barkai, 1990 : 255). Ce montant couvre alors à peine une semaine d'importation (Tooze, 2006 : 71).

Le gouvernement allemand subventionne alors les exportations à raison de 40 à 60 % (Barkai, 1990 : 178). L'Allemagne développe des accords commerciaux préférentiels de troc avec l'Europe centrale et orientale qui limitent l'usage de devises internationales (Hehn, 2002 : 106 ; Kindelberger, 1986 : 238 & Milward, 1981 : 394). Les produits allemands se réorientent également vers les économies scandinaves et l'Amérique latine et aussi vers l'Italie à la fin des années 1930 (Defraigne, 2004). Cependant, les subventions et la réorientation des exportations allemandes ne compensent pas la perte de parts de marché des économies occidentales après le renforcement du protectionnisme. Ainsi l'Allemagne n'exporte en 1938 qu'un montant qui reste inférieur de moitié à celui de 1929 (Defraigne, 2004).

Ces politiques économiques ne constituent donc que des expédients et les dirigeants nazis ne peuvent ignorer les conséquences inévitables d'une détérioration prolongée de la balance commerciale et des finances publiques allemandes. Le spectre d'un nouvel effondrement de la demande et d'une hyperinflation avec ses conséquences politiques et sociales va pousser les dirigeants allemands dans une fuite en avant vers la guerre à partir de 1936.

C. La guerre comme sortie de crise du capitalisme allemand : pillage et marchés captifs

Les nazis vont envisager la conquête militaire en s'attaquant d'abord aux petites économies de l'Europe orientale pour se tourner ensuite vers l'Europe de l'Ouest. L'option militaire va créer des réticences chez certains dirigeants économiques comme Schacht et Thyssen qui la jugent trop téméraire, mais il n'existe pas de fortes oppositions des milieux d'affaires aux plans de guerre nazis (Overy, 1994 : 17). La répression nazie ne suffit pas à expliquer l'absence de résistance, même passive, de la majorité du patronat allemand qui y voit de nombreux avantages.

La conquête militaire, combinée à la politique antisémite, permet de renflouer les caisses de l'État à travers la confiscation des biens des juifs et des actifs des États conquis. Les taxes dites « de fuite » pour accorder un passeport aux juifs allemands aisés désirant quitter le Reich rapportent près d'un milliard de Reichmarks. La confiscation d'actifs de citoyens autrichiens d'origine juive au cours de l'*Anschluss* est

difficile à évaluer, notamment du fait de la corruption des cadres nazis, mais environ 20 000 petites entreprises sont ainsi saisies ou aryanisées (Baranowski, 2011 & Ziegler, 2003 : 202). Le pillage s'intensifie et s'organise de manière plus méthodique lors de l'invasion de la Tchécoslovaquie (Baranowski, 2011). L'État nazi récupérera les 400 millions de dollars de réserves d'or de l'État conquis (soit un milliard de Reichmark). Il s'accapare la majorité des grandes industries tchécoslovaques et vide leur trésorerie dont notamment Skoda pour une valeur de 1 milliard de dollars (2.5 milliards de Reichmark) (Hehn, 2002 : 38 & Overy, 1994 : 155). L'Union bancaire bohémienne et la Banque d'escompte bohémienne sont cédées respectivement à la Deutsche Bank et à la Dresdner Bank (Hehn, 2002 : 38 & Hilberg, 1988 : 87). Même la très influente famille Rothschild se voit forcée de vendre des actifs en Europe orientale au-dessous de leur valeur sous la contrainte (Hilberg, 1988 : 95). Ces seules confiscations rapportent donc plus en devises que la moitié des exportations allemandes de 1938 (5.7 milliards) (Defraigne, 2004 & Mitchell, 1992). Le pillage continue en Pologne à partir de l'automne 1939.

Ce pillage permet ainsi de réduire la pression fiscale et la pratique des emprunts forcés auprès des entreprises de l'État allemand. Les commandes militaires favorisent l'industrie lourde et l'expansion militaire génère des débouchés, les nouveaux territoires se fermant aux concurrents internationaux, notamment aux Britanniques, Français ou Américains. Les *Blitzkriegs* (« guerres éclairs ») des nazis sont rapides et rapportent des milliards de devises et des actifs et paraissent moins coûteuses que les campagnes de 1914-1918. Poursuivant sa fuite en avant, le gouvernement nazi va alors tenter de s'assurer le contrôle de l'ensemble de l'économie européenne.

D. Les projets nazis d'intégration économique européenne au cours de la guerre : imposer l'hégémonie de l'industrie allemande par des moyens d'une brutalité sans précédent

Les nazis ne possèdent pas à proprement parler de projet européen bien défini. Il varie énormément en fonction des impératifs de court terme de la guerre. Toutefois, il existe une série de politiques économiques mises en avant de manière récurrente visant à réorganiser l'économie européenne.

Le projet européen nazi vise naturellement à assurer l'hégémonie économique des grandes firmes allemandes sur le continent. Des membres du gouvernement comme Speer ou Funk ou des théoriciens comme C.Schmitt et W.Graevell veulent créer une sorte d'union douanière au niveau continental pour contrer les blocs commerciaux du Commonwealth et des États-Unis (Droz, 1960 : 254 & Einzig, 1941 : 25). Un *Grossraumwirtschaft* permettrait alors aux firmes allemandes d'avoir des accès privilégiés aux matières premières (pétrole roumain ou soviétique, bauxite yougoslave, manganèse soviétique, fer scandinave) et de bénéficier pleinement des économies d'échelle offertes par la production standardisée à grande échelle en se protégeant de la concurrence américaine et britannique (Milward, 1987).

Les autorités nazies mettent en place un système de clearing européen avec le Reichmark comme monnaie de référence (Tooze, 2006 & Durand, 1990 : 107). Pour favoriser l'intégration des services financiers et des marchés des capitaux, les nazis envisagent la création d'un district marshallien financier, un *Wall Street* européen continental, qui centraliserait l'offre et la demande des capitaux (Einzig, 1941 : 25). Ce bloc continental relativement intégré sur le plan financier et monétaire serait ainsi naturellement dominé par la politique monétaire allemande (Braun, 1990 : 119).

Plusieurs méthodes de fusions sont envisagées pour rationaliser les capacités de production au niveau européen en créant des spécialisations industrielles au niveau du continent (de Rochebrune, 1995 : 122). Göring envisage une interpénétration des capitaux entre les économies du nord-ouest de l'Europe (Allemagne, Benelux, Scandinavie) (Milward, 1987 : 162). Les investisseurs allemands vont également prendre le contrôle d'entreprises dont les actionnaires principaux sont américains et britanniques comme pour Thomson en France ou l'aluminium et l'électricité norvégiens (Jones, 1993 : 32 & Tooze 2006 : 390). Le gouvernement allemand impose aux pays occupés qu'ils paient les coûts très élevés de l'occupation de l'armée allemande et propose de payer l'Allemagne nazie en cédant des parts d'entreprises nationales aux investisseurs allemands. Les patronats des pays occupés arrivent souvent à résister aux demandes allemandes pour maintenir leur emprise sur les actifs qu'ils jugent les plus stratégiques. Ainsi, Philips, Unilever, Shell, Michelin, Saint-Gobain et la Société Générale de Belgique manœuvrent pour éviter la vente de leurs filiales à l'étranger à leurs concurrents allemands (de Rochebrune, 1995 : 123 & Tooze, 2006 : 390). Cependant, de nombreuses entreprises multinationales françaises et belges se voient contraintes de céder leurs filiales en Europe centrale et orientale, notamment dans le cuivre yougoslave et le pétrole roumain (Tooze, 2006 : 392 & Verhoeyen 1994 : 144). Des entreprises publiques des États occupés passent également sous contrôle allemand dans l'industrie lourde et les fibres synthétiques des Pays-Bas (Tooze, 2006 : 390). Dans l'ensemble, les firmes européennes occidentales disposent d'une autonomie suffisante pour préserver leurs intérêts stratégiques fondamentaux et ne pas être absorbées par les firmes allemandes (Tooze, 2006 : 390 ; de Rochebrune, 1994, Gérard-Libois, 1971 & Verhoyen, 1994).

Une partie des milieux patronaux des pays occupés de l'Europe occidentale sont en accord sur la nécessité d'une rationalisation des capacités de production au niveau européen (Braun, 1990 : 121 ; Kolko, 1994 : 227 & Paxton, 1973 : 212). Certains proposent des fusions concertées pour créer des groupes européens de « taille mondiale » pour obtenir les mêmes économies d'échelle que leurs concurrents américains. C'est notamment le cas de la direction de Renault qui propose une fusion entre Renault, VW et Fiat (de Rochebrune, 1994, 123). Néanmoins, les projets nazis envisagent surtout la nouvelle division du travail de l'industrie européenne au profit des grandes firmes allemandes (ou éventuellement d'une zone « germanique » élargie) et cantonnent les firmes françaises ou italiennes dans des positions de *junior partners* et de sous-traitance (Defraigne, 2003).

Dans le projet d'intégration européen des nazis, l'Europe orientale est considérée comme le *lebensraum* (espace vital) à l'expansion de la population allemande. Les nazis développent une stratégie raciste qui permet de justifier la colonisation, la domination et l'extermination des populations de l'Europe orientale.

À la différence de l'Europe occidentale, il s'agit de confisquer toute l'industrie de l'URSS, de la Pologne ou de la Bohême. On envisage à terme une désindustrialisation et une désurbanisation en utilisant des méthodes d'une violence inouïe. Les nazis et notamment Hitler font explicitement référence à l'extension vers l'ouest des colons européens des États-Unis qui s'est traduite par l'anéantissement des populations indigènes. Les Slaves sont des *indianer* qui doivent subir le même sort que les indigènes d'Amérique (Tooze, 2006). Cependant, à court et moyen terme, les officiels nazis tel Himmler considèrent qu'il est nécessaire d'utiliser cette main œuvre esclave pour construire les infrastructures nécessaires à l'accueil des futurs colons allemands. L'Europe orientale deviendrait à la fois le grenier agricole, la réserve de matières premières et un débouché pour les produits manufacturés de l'Allemagne. L'Europe orientale est déjà avancée dans un processus d'urbanisation et d'industrialisation qu'il est nécessaire d'inverser pour atteindre ces objectifs. Les dirigeants nazis mettent en place une politique visant à affamer les zones urbaines d'URSS et de Pologne et estiment cyniquement qu'elle entraînera la mort de dizaines de millions de personnes. Il s'agit de détourner vers l'Allemagne la production agricole destinée aux zones urbaines d'Europe orientale (Gerlach, 1999 : 96 & Shirer, 1997 : 833). L'Europe orientale dont la population doit être mise en esclavage doit également être privée de son intelligentsia et de son capital humain. L'extermination des populations juives dans le cadre de la solution finale et des cadres soviétiques (et dans une moindre mesure, des cadres polonais) s'inscrit dans ce plan de domination barbare.

À partir de 1943, la guerre impose une mobilisation totale des ressources économiques du Reich et des pays occupés. Les dirigeants allemands dont Speer organisent une véritable chaîne de production au niveau européen entre l'Allemagne et des pays occupés comme la France, la Belgique, la Norvège et l'Europe de l'est (Milward, 1987 : 163). Les autorités allemandes n'hésitent pas à faciliter des transferts de technologies pour les firmes des pays occupés qui sont insérées dans cette division européenne du travail (Overy, 1994 : 338-342). Pour rationaliser la production militaire et jouer un maximum sur les économies d'échelle, Speer impose la standardisation des produits (Overy, 1994 : 352). Les firmes allemandes font alors l'expérience d'une production standardisée à grande échelle organisée au niveau du continent européen. Les prélèvements draconiens imposés aux populations des pays occupés permettent de moderniser l'appareil industriel allemand. Ainsi, malgré les bombardements, la productivité industrielle allemande croît de 30 % en 1943 et 1944 (Overy, 1994 : 344). Ces gains ne peuvent s'expliquer par la seule augmentation du travail imposé par la dictature nazie. Ils proviennent également de l'application de méthodes fordistes de production à grande échelle et de la division européenne du travail (Harrison, 2000 : 159 & Overy, 1994 : 343). L'amélioration des capacités de gestion de type fordiste

des dirigeants industriels allemands constitue un acquis intangible qui résiste à la défaite du nazisme. Cette expérience acquise facilite la reconstruction de l'économie allemande et l'émergence de grandes multinationales allemandes dans l'après-guerre (Harrison, 2000 : 170).

Pour les économies occupées, les effets de l'occupation nazie sont catastrophiques. En 1943, le Reich force les pays occupés à leur livrer 25 milliards de reich-mark sans contrepartie, soit près d'un dixième du PIB allemand (Harrison, 2000 : 143). Les prélèvements provoquent l'effondrement du marché intérieur pour les produits de consommation et le rationnement est instauré. Dans les pays occupés de l'Europe occidentale, hormis les grandes firmes liées au secteur militaire comme Renault, Kuhlmann ou la Société Générale de Belgique qui maintiennent des profits élevés, la production moyenne des autres entreprises n'atteint pas son niveau de 1939 et ses équipements se dégradent (Braun, 1990 : 121, Wonoroff, 1994 : 475, Gérard-Libois, 1971). En Europe orientale, la situation est encore pire. Le génocide contre les juifs et les autres politiques d'exterminations, combinées aux effets du travail forcé et des famines provoquées par les prélèvements alimentaires vont causer la mort de dizaines de millions de personnes. De plus, dans leur retraite, les troupes allemandes nazies vont opérer une politique de la terre brûlée qui détruit la plupart des capacités industrielles de la partie occidentale de l'URSS et de la Pologne (Westwood, 1993 : 366). Des dizaines de millions de personnes sont sans-abri, les destructions d'équipements et la perte de main d'œuvre qualifiée engendrent des famines en 1946 et 1947 en URSS. On estime que 30 % du capital de l'URSS de 1940 est détruit par la guerre, ce qui représente l'équivalent des investissements des deux plans quinquennaux des années 30 (Gregory, 1990 : 126).

Le gouvernement nazi n'a pas pu réaliser son projet économique européen du fait de sa défaite militaire. Le pouvoir nazi a tenté de construire un espace économique intégré en Europe assurant aux firmes allemandes une position hégémonique sur leurs concurrents du continent. Le gouvernement nazi a imposé un système de clearing avec la monnaie allemande comme référence, il a partiellement supprimé les barrières douanières et, à partir de 1943, a organisé la production industrielle au niveau européen. L'économie européenne a alors connu un degré d'intégration économique sans précédent dans les décennies passées. Les nazis étaient donc en passe de construire un *Grossraumwirtschaft* en Europe continentale qui contrait les « blocs commerciaux » du Commonwealth et des États-Unis, permettant d'obtenir les débouchés nécessaires pour que les firmes allemandes puissent produire à grande échelle et s'offrir un empire colonial en Europe orientale qui constituerait le *lebensraum* du peuple allemand.

Les coûts de cette politique furent d'abord subis par les populations des pays occupés. Dans les pays développés de l'Europe de l'Ouest, les entreprises réussirent à éviter de passer sous contrôle allemand en adoptant une politique de collaboration économique. Les prélèvements économiques imposés aux populations générèrent une sous-alimentation, un affaiblissement des marchés nationaux de produits de consommation

INDEX

A

- Aaccords multifibres 307
- ABB 441
- ABN-Amro 569
- Abus de position dominante 235
- Accenture 410
- Accord commercial transatlantique 328
- Accords de Grenelle 106, 501
- Accords horizontaux 232
- Accords internationaux sur la protection des droits intellectuels (ADPIC) 290
- Accords commerciaux préférentiels bilatéraux 388
- Accords de libre-échange 318
- Accords de Marrakech 293
- Accords de partenariats économiques (APE) 364
- Accords d'Oslo 359
- ACER 272
- Aceralia 137
- ACGS 292
- Acquis communautaire 157, 162
- ACS 413
- Acte Unique 124, 152, 215, 463
- Adenauer 79, 97
- Adhésion 411
- AEG 40
- AELE 408
- Aérospatiale 126, 138, 246
- Afrique du Nord 356
- Afrique du Sud 370
- Afrique subsaharienne 360
- Afrique subsaharienne, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) 318, 319, 360, 362
- Agence bancaire européenne 568
- Agence Européenne des médicaments 124
- Agenda 2000 427, 530
- Agenda 2020 154
- Agenda digital 196
- agglomérations industrielles (*business clusters*) 19
- Aghion 261
- Agnelli, Umberto 117
- agreement on textiles & clothing ou ATC 307
- aides d'État(s) 102, 125, 238
- aides publiques nationales 124, 125
- Air France 126, 196
- Airbus 252, 327
- Air-France-KLM 196
- Airtours/First Choice 230
- AKP 359
- Akzo 117
- Albanie 69, 428
- Alcatel 265
- Alcatel Alsthom 126
- Alcoa 240, 261
- ALENA 116, 303, 373
- Algérie 356
- Alitalia 196
- Alsthom 226
- Alstom 142, 265
- Alternative Dispute Resolution* 175
- Amber Box 387
- American Committee on United Europe* 78
- American International Group (AIG) 563

- American way of life* 72
 Amérique Centrale 375
 Amérique Latine 371
 An Agenda for a Growing Europe 154, 268
 ANASE 116
Anchluss 48
 Anglo-Irish 567
 Angola 361
Anti-Corn League 249
 antidumping 298, 300
antitrust 42, 85, 88, 100, 212
 APEC 389
 Appellation d'Origine Protégée (AOP) 306
 Arbed 137
 Arcelor 137, 138
 Arcelor-Mittal 143
 arrêt Rewe 123
 arrêt Laval 443
 arrêt Viking 443
 Article 102 TFUE 235
 Article 107 TFUE 238
 Article 108 TFUE 238
 Article 207 TFUE (ex-article 133 TCE) 310
 Articles 90, 92 et 93 124
 Article XXIV 301, 317, 364, 388
 Asashi 234
 ASEAN 117, 303
 Association Européenne de Libre Échange (AELE ou EFTA) 407
 Astrazenaca 120
 Atomicité des agents économiques 217
 attaques spéculatives contre le SME 508
 Aube Dorée 579
 Auchan 351
 Autorité européenne des assurances et des pensions professionnelles (*European Insurance and Occupational Pensions Authority*) 568
 autorités européennes de supervision (*European Supervisory Authorities*) 568
 Autorités européennes des marchés financiers (AEMF) (*the European Securities and Markets Authorities (ESMA)*) 568
 Autriche 413
 avantage comparatif 247
 Aventis 116, 140
 Azevêdo, Robert 293
 Aznar 445
 AZT 292
B
 BAE 120, 137, 265
 Baer, Gunther 511
Bagdadbahn 39
 Baldwin, Richard 487
 Balkans 456
 Balladur, Édouard 505, 518
 bananes 296
 Banca d'Italia 509
Banco Exterior 511
 Bangemann, Martin 260
 Bank of America 564
 Bank of England 509, 510
 Bank of Ireland 569
bank run 567
banking act de 1861 32
 Banque de France 510, 511, 518
 Banque des Règlements Internationaux 494, 510
 Banque d'Italie 518
 Banque Européenne d'Investissement 462, 497
 Banque Européenne pour la Reconstruction et le Développement (BERD) 420
 Banque Mondiale 293, 393, 421, 463
 Barre 502
 Barre, Raymond 499
 barrières douanières 16
 barrières fiscales 164, 169
 barrières juridiques 164, 174
 barrières non tarifaires 17
 barrières relatives aux services 164
 barrières tarifaires 17
 barrières techniques 17, 152, 164, 167, 577
 Barroso 566
 Base de données d'accès aux marchés 321
 BASF 118
 Baumol 220
 Bayer 117

- BBVA 374, 412
 BCE 510, 571
 BDI 118
 Bear Stearns 564
 Ben Ali 315
 Benelux 80, 98
 Benetton 307
benign neglect 582
 Banque Européenne pour la Reconstruction
 et le Développement (BERD) 422
 Bérégovoy 505
 Berlusconi, S. 196, 360, 447
 Bertelsmann Ltd 117, 510
 Beveridge 31, 37, 62
 Bhagwati 390
 BHP 337
 Bianco, Jean-Louis 504
 Biélorussie 356, 461
 Bini Smaghi 522
 biotechnologies 130
 Blair, Tony 433, 445
 Blanchard, Olivier 574
 blanchiment d'argent 414
Blitzkriegs 49
block exemption 224
 Blue Box 387
 Blum, Léon 78
 BMW 42, 76
 BNP Paribas 127, 510, 573
 Boeing 251, 263, 327
 Bolivie 374
 Bolkestein 442, 456
 Bologne 204, 535
 Boras Wäfveri 441
 Bosch 43, 262, 441
 Bosch-Siemens 441
 Bosnie et Herzégovine 428
 Boulanger 261
 Bouygues 195, 363
 Boyer, Miguel 511
 Brander 251
branding 272
 Brésil 305, 363, 374, 386, 388
 Bretton Woods 66, 73, 107, 127, 480, 490
 brevet unique européen 176
 BRI 554, 563
 Briand, Aristide 43
 BRITE-EURAM 257
 British Aerospace 100, 111, 125
 British Airways 196
 British Leyland 120
 British Petroleum 111, 125
 British Telecom 111
 British National Party 438
 Brittan, Leon, Sir 120
 Brzezinski, Zbigniew 110, 287
 BskyB 262
building blocks 303
 Bulgarie 428, 463
 bulle de la « nouvelle économie » 561
 bulles immobilières 560
Bundesbank 494, 498, 509, 511, 522, 530,
 555
 bureau de douane de Poitiers 504
 Bush, George 261, 375, 388, 505, 561, 566,
 573
 Bush, J. 327
Buy American act 394
buy British 39
 BVR 573
- C**
 cabotage 126
 cadre méthodologique de la concurrence 227
 CAEM 417
 Caïmans 554
 Cairns 305, 386
 Callaghan 119, 502
 Camdessus, Michel 504
 Cameroun 361
 camp des « économistes » 500
 camp des « monétaristes » 501
 capitalisme régulé 557
 CARIFORUM 364, 365
 Carlsberg 117
 cartellisation(s) 29, 35
 cartels 65
 cartels européens 42

- Carter 110
- Casa 138
- Cassis de Dijon 123, 201
- Catalogne 448
- CDO 563
- CDS 563
- CECA 214
- CEDEAO 364
- CEE 411
- CEFIC 262
- Cellucam 363
- Celtic Tiger* 422, 446, 545, 547
- Celtic Resources Holding (CRH) 410
- Central Selling Organization 370
- Centre Européen de Normalisation (CEN) 124
- Centre Européen de Normalisation Electrotechnique (CENELEC) 124
- centres de commandement économique 136
- centres de coordination financières 438
- CEPII 393
- CEPSA 412
- CGIL 448, 502
- CGT 502
- Chamberlain, Joseph 37
- chancelier Kohl 512
- Charte de La Havane 285
- Chevènement, Jean-Pierre 121, 504
- Chili 379
- China Grid 337
- Chinalco 337
- Chine 300, 309, 315, 328, 388, 485
- Chiquita 135
- Chirac, Jacques 121, 142, 387, 498, 499, 505
- choc asymétrique 487
- Chupa Chups 413
- Churchill, Winston 64, 66, 69, 78
- CIA 78
- CII 105, 111
- Citigroup 564
- City* 115, 119, 253, 406, 492, 493, 564, 583
- clause « allemande » 242
- clause « hollandaise » 242
- clause *opt-out* 515
- clause d'habilitation 317
- Clay 70
- Clémentel 40
- Club de los Siete* 412
- Club Med 551, 575
- CNUCED 319
- Coard 493
- Cobden 249
- Cockfield, Arthur, Lord 120, 122
- Cohen 261
- Collateralized Debt Obligation* ou CDO 562
- Colombie 319, 375
- COMECON 350
- comité consultatif des gouverneurs des banques centrales 490
- comité Delors 510, 511, 514
- Comité européen du risque systémique (*European Systemic Risk Board*) 568
- Comité 133 312
- comité INTA 312
- comité spécial 312
- Commerzbank 555
- Commission des Nations-Unies pour la Coopération Économique et le Développement (CNUCED) 286
- commission trilatérale 287
- commodity power* 286
- Commonwealth 406, 490, 583
- Communauté du Charbon et de l'Acier (CECA) 77, 80, 84, 85, 86, 95
- Communauté Européenne de Défense 87
- Communauté Européenne de l'Énergie Atomique (Euratom) 87
- Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier 87
- Communauté Andine des Nations (CAN) 375
- Compagnie Générale des Eaux 126
- Composition de l'ECU 500
- compromis fordiste 106
- concurrence monopolistique 219
- concurrence praticable 221
- concurrence pure et parfaite 217
- Conférence de Paris 71

- Conférence des Nations Unies
 sur le commerce et le développement
 (CNUCED) 294
 conférence de La Havane 285
 Congo belge 361
 Connelly 496
 Conseil de l'Europe 67
 Conseil Général 519
 Conseil d'Assistance Économique Mutuelle
 (CAEM ou COMECON) 416
 Consensus de Washington 373, 374
 Consolidated Tobacco Company 212
containment 70, 71
 contrôle des aides publiques 210
 contrôle des fusions ou concentrations
 d'entreprises 211
 contrôle des pratiques anticoncurrentielles
 des entreprises 210
 convergence 446, 449
 convergence des prix 136
 convergence des prix des biens 14
 convergence des prix des facteurs
 de production 14
 convertibilité des monnaies européennes 492
 Copenhague 428, 455
 cordon sanitaire 417
 Corée du Sud 305
 COREPER 312
 Corn Product Company 97
 Costa Rica 373
 Cotonou 318, 319, 363
 Coudenhove-Kalergy 43
 Cour Européenne de Justice 123
 courbe de Phillips 498
 couronnement 529
 cours pivots 499
 coûts de la non-Europe 114, 131
 coûts fixes 21
 Covec 335
creative accounting 570
credit crunch 569, 573
Credit Default Swaps ou CDS 560, 563
 Cresson 505
 Creusot 40
 Creusot-Schneider 416
 crise de la dette 503
 crise de la Tequila 560
 crise des *subprimes* 525
 crise de la dette 288, 362, 372, 419
 critères de Maastricht 513, 536
 Croatie 455
cross-border roaming 195
 Cuno 43
- D**
- Dacia 422
 Daewoo 346
 Daimler Benz 138, 254
 Danone 116, 117
 Danske Bank Group 569
 Dasa 138
 Davignon, Étienne 117, 258, 287
 DCN 142
 De Gasperi, Alcide 78, 80, 83, 84
 De Gaulle, Charles 107, 407
 De Grauwe 487, 522
de minimis rule 229
 de Beers 370
 défaillances de marché 219
 défense 141
 déficiences 156, 163
 déflation compétitive 505
 degré d'ouverture 534
 dégrouper 190
 Dekker, Wisse 117
 Delhaize 137
 Dell 410
 Delors, Jacques 121, 504, 510, 511
 Department of Defense 141
 dépenses en R&D 113
 Depfa 547, 554
 dérégulation financière 120, 493, 547
 dérogation relative à la liberté de circulation
 des travailleurs 432
 Dertouzos, M.C. 225
 détachement provisoire de prestataire 200
 déterminants du taux de change 482
 Deutsche Bank 44, 49, 118, 555, 570

Deutsch Telekom 195
 DEUTSCHBAHN 191
 Deutsche Börse 583
 dévaluation interne 488, 540
 dévaluations compétitives 18
 Dexia 554, 567, 569
 différenciation 113
 Dillon 286
 Directive 156
 directive Bolkestein 200, 442, 443
 directive européenne 83/189 124
 Directive « services horizontaux » 203
 directory 139, 518
Dispute Settlement Body 294
 Disraeli 37
 district(s) marshallien(s) 19, 22, 115, 249, 252, 544
 diversification de l'économie nationale 487
 doctrine Truman 70
Doha Development Agenda 384
 Doha round 305, 393, 431
 Dooge 122
 Draghi, Mario 518, 572, 573
 Dresdner Bank 49
 Droit antitrust européen 231
 droit européen de la concurrence 229
 droit à l'action collective 443
 droits antidumping 299
 Dubaï 571
 Duisenberg, Wim 510, 518
 Dulles, John Foster 82, 83
 dumping 299
 dumping allemand 39
 dumping social 201, 439, 442, 444, 445
 durée hebdomadaire du travail 439
 dysfonctionnements 156, 158

E

E. ON 226
 EADS 137, 138, 143, 254, 265
 échanges intra-européens 154
 école de Fribourg 97
 école monétariste de Chicago 499
 Economic Cooperation Administration (ECA) 71, 74, 78, 81

économie de la connaissance 130, 276
 économies d'échelle 20, 219, 249
 économies d'échelle externes 19, 22, 252, 544
Economist, The 562
 écrémage 309
 ECTS – *European Credits Transfer System* 204, 535
 ECU (*European Currency Unit*) 499
 EDF 140
 Edison 140
Effect-based approach 226
 effets de réseau 188
 effets d'apprentissage 248, 249
 efficacité allocative 224
efficiency defense 224
 EFIM 100, 126
 Égypte 356, 357
 élargissements 406
 ELAS 69
 élasticité prix croisée 228
 Electricidade de Portugal 224
 éléphants blancs 363
 Elf 126, 127
embedded liberalism 557
 Empire ottoman 457
 Endesa 226
 ENEL 140, 160, 240
 Energias de Portugal 337
 enforcement barriers 157
 ENI 100, 126, 160
 entente sur les prix 195
 ententes/pratiques horizontales 232
 ententes/pratiques verticales 232
 entrée de la Turquie 456
 Eon 337
 Équateur 296, 374
 équation de Fisher 523
 Erasmus 535
 Erhard, Ludwig 97
 Ericsson 413
 Erikson 265
 ESOs 168
 espace scientifique et technique européen 257

Espace Économique Européen 414
 Espace Européen de la Recherche (EER) 274
 Espagne 411, 545
 ESPRIT 139, 257
 Estonie 436
 États-Unis 322
 Eureka 139, 258
 eurodevises 493
 Eurogroupe 519
 Euronext 583
 Europe 2020 445, 578
 European Competition Network 230
European Recovery Program 71
 European Service Forum 309
 Europe de l'Est 415
 eurosclérose 106, 107
Everything but arms 320
 exception culturelle 309
 exemptions par catégorie (« *block exemption* ») 233

F

Fabius, Laurent 121, 505
 facilités permanentes 527
Federal Reserve Board (Fed) 32, 288, 481, 521-522, 564
 Federal Communications Commission 262
 Ferry, Jules 37
 Fiat 50, 100, 117, 404, 412, 418, 441
 Fiat Alfa-Romeo 42
 Fininvest 447
 Finlande 413
 Finmeccanica 160
fiscal compact 574
 Fisher 39
 flexibilité des salaires et des prix 540
 flexicurité 277
 FLN 356
 flux migratoires 431
 FMI 107, 119, 289, 362, 420, 422, 560, 571, 574
 Fond Européen de Coopération Monétaire (FECOM) 497

fonds de la BCE 516
 Fonds européen de stabilité financière (*European Financial Stability Facility* ou EFSF) 576
 Fonds Européen de Développement Régional (FEDER) 407, 462
 Fonds européen d'Orientation et de Garantie Agricole (FEOGA) 462
 Fonds Social européen 462
 fonds structurels 406
 Fontainebleau 122
 Ford 31, 41, 97
 fordiste 34
Foreign Sales Corporation 327
 Fortis 137, 554, 567
 fracture numérique 196
 France Télécom 126, 240
 Frankel et Rose 486
 fraude fiscale 414
Free Trade Area of the Americas 38
freikorps 44
 Frère, Albert 137
 Frère-Bourgeois 137
 Friedman, Milton 119
 Fritalux 66, 73, 81
 Front National 438, 505, 579
 Front Populaire 491
 frontière fiscale 172
 Funk 49
 fusions et acquisitions 114, 129

G

G20 294, 386
 gains de l'intégration monétaire 479
 gains d'efficacité productive 227
 gains d'efficacité statiques 225
 Gas de Portugal 224
 Gas Natural Fenosa 413
 GATS 292
 GATT 73, 95, 284, 285, 418
 Gaz de France 140
 Gaza 359
 Gazprom 351
 GE 31
 Geely 308, 329, 336

General Electric 46, 105, 229, 263, 441
 General Motors 46, 95
 General Instrument 262
 Ghana 362
 Giscard d'Estaing, Valéry 111, 411, 495, 499
 GKO 560
 Glaxo Wellcome 292
 GM 97
 Godeaux, Jean 510
 Goebbels 44
going global strategy 329
golden share(s) 140, 160, 193, 337, 577
 Golden Sixties 107
 Goldman Sachs 518, 564, 566, 567, 570, 573
 Gonzales 412, 511
 Gorbatchev 419
 Göring, Hermann 45, 50, 214
 Gramme 30
*Gramm-Leach-Bliley Financial Services
 Modernization Act* 560
 grande dépression de 1873-1895 35
 Great Society 494
 Grèce 68, 411, 548, 570, 577, 581
 Green Box 387
greenfield investment 18
 Greenspan, Alan 531, 564
 Grenade britannique 493
 Gros 522
GrossBanken 29
Grossraumwirtschaft 46, 49, 52
 groupe des 77 287, 319
Gründerkrach 29
 Gruppo Santander 412
 GSK 120, 292
 Guerre de Corée 85, 417
 Guerre de Sécession 32, 579
 guerre du Vietnam 494
 Guillaume II 39
 Guinée 361
 Guinée Bissau 361

H

Hamas 359
 Hamilton 247
 Haniel 43

harmonisation des normes techniques 168
 harmonisation technique européenne 124
 Hartz 542
 Hassad 356
 Hausbanken 128
 Haute Autorité 85, 86
 Hayek, Friedrich von 62, 119
 hayékienne 502
 Helmut Schmidt 499
 Hitler-Von Papen 46
 Hoechst 140
 Hoffman-La Roche 227
 homogénéité des produits 218
 Honeywell 105, 229, 263
 Hong-Kong 387
 Hongrie 418, 428
 Hymans 43
 Hypo Real Estate Holding 547, 554-555,
 567
 Hyundai 346

I

Iberia 196
 IBM 97, 104, 246
Ich AG 542
 ICI 117
 IDE de type « *market-seeking* » 31
 Ieltsine 351, 427
 IG Farben 41, 43
 IKEA 351, 441
 île de Man 554
 îles Caïmans 564
 îles Vierges britanniques 554
 Imperial Chemical Industries 41
 impossible trinité 484
 impôt sur les sociétés de l'UE 438
 INA 126
 Inde 305, 319, 321, 380, 388
 indépendance de la BCE 521
 indépendance et la responsabilité
 de la BCE 520
indianer 51
 Indication Géographique Protégée (IGP) 306
 Inditex 307, 413

Industrial Development Authority 408
 industrialisation de substitution aux
 importations (ISI) 286, 289
 industrie de la défense 141
 industries de réseau 187
 infrastructures de réseau
 transfrontalières 192
 ING 137, 569
 Inga 363
 injections de capital 566
 Institut Européen de Normalisation
 des Télécommunications (ETSI) 124
 Institut Monétaire Européen 511
Institutes of Technology 253, 408
 Instituto Nacional de Industria 412
 intégration *de facto* 23
 intégration des marchés financiers 480
 intégration politique *de jure* 23
 Intel 256, 272
intel inside 272
 interdiction des quotas 301
 interdiction des subventions à
 l'exportation 301
international production networks 271
 interopérabilité 196
 interopérabilité des réseaux 191
 invasion américaine 34
 investissements de portefeuille (*portfolio*
 investments) 18
 investissements directs étrangers (IDE) 18
 investisseurs institutionnels 128
 IRI 42, 100, 126
 Irish National Bank 554
 Irlande 408, 547, 554, 564
 Islande 461
 ISPA 426
 Israël 357, 358
 Istanbul 457
 Italie 438, 570
 itinérance transfrontalière 195

J

Jackson 293
 Japan Inc 112
 Japon 109, 305, 339

Jenkins 499
 JESSI 257
 JET 257
 JETRO 388
 Johnson 494, 495
 Jordanie 357
 Jospin, Lionel 121, 505
 Juppé 505
just in sequence 116

K

Kadar 417
 Kadhafi 339, 356, 360
 Karamanlis 571
 Karsan-Peugeot 459
 Kazakhstan 356
 KBC 137, 569
keiretsu 345
 Kenen 486
 Kennedy 286, 407
 Keynes 62, 63, 490, 491
 keynésien(ne) 62, 63, 491
 Khrouchtchev 417
 Kirchner, Christina 374, 375
 Kissinger, Henry 287
 KKE 69
 KLM 196
 Knight, F. 217
knowledge-based economy 130
 Kohl 510
 Kone 234, 235
konzerne 39
 KPN 195
 Kralowetz 444
 Kroes, Nelly 231
 Krupp 43, 47, 76, 117
 Kuhlmann 52, 121

L

Labour Party 79
Labour standards 385
 Lafarge 380
 Lagarde, Christine 314, 387
 Lagardère 254

Lamfalussy, Alexandre 510, 514
 Lamy, Pascal 293, 309
 L'ANASE (ASEAN) 350
 Larosière, Jacques de 510, 514, 573
 Laval 202
 Laval et Viking 443
learning-by-doing 248, 249
 Lecco 448
 Lehel Electrolux 441
 Lehman Brothers 564, 570
leniency notice 234
 Leon Brittan 328
 Leontieff 249
 Léopold II 38
 Lesieur 360
 Lester, R.K. 225
 Liban 357
 libéralisation des industries de réseau 192
 libéralisation financière 119
 libéralisation compétitive 388
 LIBOR 560, 564, 567
 libre circulation des services 183
 licence Raj 380
lifelong learning 275
 lignes tarifaires 316
 Lincoln 32
Lisbon Agenda 274
 List 247
 listes négatives (*negative lists*) 18
 Lituanie 436
 Livre Blanc 117, 118, 122, 123, 125, 129
 lobby 118
lobbying 117, 118, 139, 143
 Lomé 319, 362
 Luxembourg 444
 Lybie 339, 356, 365
 Lyonnaise des Eaux 117

M

M3 525
 Madagascar 361
 mafia 447
 maintenance du marché 164
 maïs MON863 315

Malaisie 350
 Mali 296
 Mandela 292
 Mandelson, Peter 314, 337, 387, 431
 MAPFRE 412
maquiladoras 373, 557
 Marché Commun 99, 102
 marché de « niche » 219
 marché des eurodevises 492, 495
 marché pertinent 227, 228
 Marché Unique 78, 120, 131, 152, 164
 Marché Unique Européen 117
 Marconi 120
 marge du dumping 299
 marges de fluctuation 497
mark to market 559
market dominance 227
market failure 219
market power 227
marketing 272
mark-up 248
 Maroc 357
 Marshall 84
 Matra 126
 Mauroy, Pierre 121, 504
 Mbeki 292
 Mc Carthy 70
 McCreevy, Charlie 573
 Mc Donnell Douglass 263
 MCE II 514
 McKinley 36
 McKinnon 486
 Mc Millan 407
 Mécanisme de change européen 514
 Mécanisme de change européen 2
 (MCE II). 519
 mécanisme de taux de change (MTC
 ou ERM en anglais pour *Exchange Rate
 Mechanism*) 499
 mécanisme d'examen des politiques
 commerciales (MEPC) 294
 Mediobanca 100, 447
 Mehdi, Rostane 156
 meilleure transparence des évolutions
 des prix entre les différentes économies
 de l'union monétaire 479

Méline 36
 Menem, Carlos 374, 485
 Mercedes-Benz 350
 MERCOSUR 117, 303, 375
 Merkel, Angela 142, 575
 Merrill Lynch 564
 mesures de sauvegarde de l'acier américain
 de 2001-2002 327
 mesures d'urgence ou « clause
 de sauvegarde » 301
 mexicanisation 580
 Mexique 373, 379
 Mezzogiorno 404
 MG Rover 336
 Michelin 50, 380
 Microsoft 229, 237, 256, 264, 272
 Milton Friedman 499
mini jobs 542
 Mirages 2000 548
 MITI 340
 Mittal 137
 Mitterrand, François 111, 121, 122, 503
 mobilité du travail 489, 535
 Mobutu 363
 modèle allemand 577
 modèle danois 275, 445
 Moldavie 428, 461
 monétaire(s) 502, 554
 Monnet, Jean 75, 81, 82, 83, 84, 85
monopole naturel 188
 Monsanto 97, 315
 Monténégro 461
 Monti, Mario 154
 Morgan, JP 560, 564
 Morgan Stanley 570
 Morgenthau 66
Moriarty tribunal 554
 Mossadegh 286
 Mouvement Européen 78
 Movistar 195
 Moyen-Orient 356
 Mozambique 361
 MSF 292
 Muldur 266

Mundell et Fleming 484
 Mundell, Robert 485
 Murdoch 262
 MUSE 262
 Myanmar 350

N

NAFTA 116
 Nanjing Automobile 336
 nanotechnologies 130
 NASDAQ 560, 561
 Nasser 356
 Nasserisme 286
 nation la plus favorisée 298
Navigation Acts 246
 nazi(s) 45, 46, 49, 53
 NBNK Investments 573
 NDSAP 43, 44
 Nea Demokratia 571
 négociation nipponne-européenne 345
 néomercantilistes 65, 67
 Nestlé 228
network industries 184
Network-based services 184
 New Deal 63
 New Deal à la française 503
 NHS 120
 Nissan 308, 340, 341
 Nixon, Richard 63, 70, 494, 495
no bail-out 511, 530, 571
 Nokia 265, 380, 413, 441
 Nomenclature d'unités territoriales
 statistiques » ou NUTS 464
 Nordea Bank 569
 norme D2Mac/HD Mac 262
 normes européennes harmonisées 165
 normes nationales 165
 normes techniques 165
 normes techniques nationales 169
 North, Douglas 291
 Northern Rock 567
 Norvège 305, 356, 414
 « nouveaux classiques » (*new
 classicals*) 502, 554

Nouveaux États membres (NEM) 415, 429
 nouvel ordre économique mondial 110, 286
 Novartis 140
 noyaux durs 128, 129
 nuit des longs couteaux 46

O

Obama 566, 572
 objectif de convergence-solidarité entre régions (anciennement objectif 1) 467
 objectif 1 463
 objectif de compétitivité régionale et emploi (anciennement objectif 2) 468
 objectif de convergence 463
 objectif de coopération territoriale européenne 469
 OCDE 67, 268
 Office Européen des Brevets (OEB) 177
 OGM 315
 OIC 284
 OIT 320, 459
 Olivetti 100, 104, 404
 Omnibus Trade and Competitiveness Act 290
 OMV 413
 Opel 46
open regionalism 303
 OPEP 110, 286
 opérateur historique 190
 opérations de concentration de dimension communautaire 240
 opérations « open market » 526
 Orange 195
 ORD (DSB) 321
ordoliberalismus 97, 499
 Organe d'Appel 320
 Organe de Règlements des Différends (ORD) 294
 Organisation Européenne pour la Coopération Économique (OECE) 67
 Organisation Internationale du Commerce 285
 Organisation Mondiale du Commerce (OMC) 284, 293

OTAN 77, 78, 141, 411
 Otis 234, 235
 Ottawa 394
 Oxfam 292, 296
 Oyak-Renault 459

P

6-pack 584
 pacte budgétaire 574, 584
 Pacte de Stabilité et de Croissance (PSC) 511, 514, 536
 Padoa-Schioppa 511
 Pakistan 319
 Papandreou 571
 paradis fiscaux *off shore* 493
 Paribas 121, 416
 Parlement européen 312
 Parti Communiste d'Union Soviétique (PCUS) 68-69
 Parti Communiste Français 79
 parti communiste italien (PCI) 83, 448
 PASOK 571
 Paulson 573
 Pays-Bas 438
 Pays Basque 448
 pays les moins avancés 320
 PC 502
 Pébureau 510
 Pechiney 121, 126
 pays de l'Europe Centrale et Orientale (PECO) 415, 416
per se rules 225
 Pérou 375
 Perrier 228
 Peterson Institute 393
 Petrofina 416
 Peugeot SA 100, 113, 235
 PHARE 426
 pharmaceutique 140
 Philipp, André 84
 Philippines 38
 Philips 50, 105, 117, 262, 350, 441
 PIGS 551, 575
 pilier économique 523

pilier monétaire 523
 Pilkington 234
 Pirelli 117, 404
 PISA 268
 PKN Orlen 423
 Plan Marshall 71, 72, 74
 plan Werner 500
 plan Young 45
 plans d'ajustement structurel (PAS) 372
 plombier polonais 201, 437, 442
 PMA 320
 Pöhl, Karl Otto 510, 511
 Point de Contact Produits 167
 politique agricole commune (PAC) 305,
 386, 407, 426, 430, 459, 462
 politique antisémite 48
 politique de la canonnière 36
 politique de la concurrence 210, 223
 politique dite « de franc fort » 505
 politique industrielle 223
 politique industrielle horizontale 257, 260
 politique régionale 462
 politiques monétaires restrictives
 d'inspiration monétariste 502
 politiques commerciales stratégiques 251
 politiques d'austérité 454
 politiques industrielles verticales 257
 Pologne 52, 418, 428
 Pomigliano 441
 Portugal 411, 413, 570, 577
 position dominante 227
posted worker 200
 Poutine 427
 pouvoir de marché 227
price maker(s) 189, 217, 219, 227
price-taker 217, 227
primes movers 30, 34, 35, 42, 67
private equity 569
 privatisation(s) 121, 125
 procédé Thomas 29
 procédure multilatérale des règlements des
 différends 294
 procès Rajk et Slansky 417
 processus de Barcelone 359

- production différenciée 114
- production différenciée post-fordiste 112
- productivité totale des facteurs de production (PTF) 264
- produits structurés 564
- programme TARP (*Troubled Assets Relief Program*) 566
- programme-cadre 257
- PSA 351
- PSC 536, 570, 574
- PVV 438

Q

Quad 393
quatre libertés de circulation 122-123, 143,
152
quotas 16, 317

R

- Rabobank 569
- RACE 258
- Raffarin 140
- Rajoy 555
- rapport Checcini 131
- rapport Padoa-Schioppa 510
- rapport Werner 510
- rapport Colonna 256
- rapport Kok 276
- rapport Monti 438
- rapport Sapir 268
- Rathenau, Walther 40
- RCA 418
- R&D 266
- RDA 418
- Reach 262, 310, 315, 316
- Reagan, Ronald 112, 256, 419, 502
- recapitalisation 567
- reconnaissance des diplômes
et des formations 203
- reconnaissance mutuelle 124, 159, 167
- référendums 442
- régime d'exemptions 233
- 28^e régime 163
- régionalisation de processus de production 116

règle de raison 225
 règle de Taylor 552
 règle d'or 574, 584
 règle du « pass on » 224
 règlement 156
 Règlement (CE) n° 139/2004 240
 réglementation Q 493
 réglementation sur les fusions 240
 Règlement sur les obstacles au commerce
 (Trade Barrier Regulation) 321
 règles de Bâle I et II 554
 Règle « de minimis » 229, 232, 238, 241
 règles per se 225
 Rehn, Olli 575
Reichmark 416
relevant market 227
 REN 337
 Renault 42, 50, 52, 95, 113, 126, 308, 341,
 351, 372, 422
 rendements d'échelle croissants 20
 Repsol 117, 374, 412
 République de Weimar 44
 République Fédérale d'Allemagne 66
 République yougoslave de Macédoine 461
 Réseau Européen de Concurrence 230, 231,
 234
 Réseaux transeuropéens 192
 réseaux internationaux de production 271
 réserves obligatoires 527
 réunification allemande 508
 RFA 418
 Rhodes 370
 Rhône-Poulenc 121, 126, 140
 Riboud, Jean 121, 504
 Ricardo 247, 249
 Rio Tinto 337
 RMB 333, 583
roaming 195
robber barons 212
 robotisation 113
 Rocard 505
 Rockefeller, David 110, 287
 Rodriguez, Roberto 386
 Rogoff, Kenneth 510

rôle international de l'Euro 582
 Roosevelt 64, 66, 69
 Rothschild 121
 Rothschild, famille 49
 Roumanie 416, 418, 428, 433, 463
 round de Doha 328
 Route 128 253, 266
 Royal Bank of Scotland 573
 Royal Dutch/Shell International 510
 Royal-Dutch Shell 350
 Royaume-Uni 406, 433
 RTEs (Trans-European
 Networks – TENs) 192
rule-of-reason 225
 Russie 305, 350, 461

S

SA 44
 SADC 364, 370
 Sachs, Jeffrey 420
 Saint-Gobain 50, 117, 121, 126, 234
 Samsung 272
 Sanofi-Synthélabo 140
 Santander 374
 SAPARD 426, 430
 Sapir, André 154
 Sarajevo 40
 Sarkozy, Nicolas 142, 360
 Scania 224
 Schacht, Hjalmar 44, 45, 47, 48
 Schäuble, Wolfgang 555
 Schengen 123, 205, 414, 453
 Schindler 234
 Schmidt 411
 Schneider 329
 Schneider/Legrand 230
 Schröder, Kurt von 44, 142, 511
 Schuman 77, 83, 84, 86
 Schumpeter, Joseph 221, 260
screwdriver factories 308
 SDN 43
 Seat 113, 412, 427
 SEBC 519
 secret bancaire 414

- secteur agricole 429
- seigneurage 480
- Sénégal 296
- Séralini 315
- Serbie 461
- Serpent monétaire 497
- Servan-Schreiber, Jean-Jacques 97
- service « d'intérêt général » 188
- Service Européen de Télépéage 180
- service universel 188
- services 183
- services en réseau 184
- services transfrontaliers 199
- SFR 195
- shadow banking* 567, 573
- SHEC – Safety, Health, Environment
and Consumer protection 165
- Shell 50, 117
- Sherman Act 212
- SIDA 292
- Siemens 30, 45, 47, 105, 117, 226, 265, 441
- Silicon Valley 253, 266
- Singapore Issues* 339, 365, 385, 393
- Singapour 350
- Singer 31
- SIV (*Structured Investment Vehicle*) 562
- six pack* 574
- Skoda 49, 113, 138, 416, 422
- sleeping industrial giants* 114, 189
- Slovaquie 436
- Smith 247
- Smoot-Hawley 394
- SNCF 191, 194
- socialisme du goulash* 417
- Société Générale de Belgique 50, 52, 137,
138, 360, 510
- Soliman le Magnifique 457
- Soliver 234
- Solow, R.M. 225
- solution finale 51
- Solvay 117
- SOLVIT 161
- sommet de Madrid 512
- sommet européen de Hanovre 510
- Soros, Georges 509-510
- sous-évaluation de la monnaie chinoise 333
- South African Medecine Law 292
- Spaak II 122
- Spaak, Paul-Henri 78
- spaghetti bowl* 390
- spartakistes 44
- Spécialité Traditionnelle Garantie
(STG) 306
- Speer 49, 51
- Spencer 251
- SPG+ 319
- Spidla 275
- spread* 572
- STABEX 362
- stabilité des prix 522
- stagflation 499
- Staline 64, 69
- Standard & Poor's 570
- Standard Oil 97
- standard Oil of New Jersey 212
- standards européens 168
- Star Wars* 112
- Star Wars 256
- statut d'économie de marché 300, 334
- Stiglitz, Joseph 565, 567, 575
- Stinnes 43
- Strategic Defense Initiative* 258
- strategic trade policies* 251
- stratégie de Lisbonne 154, 187, 226
- Stratégie de Lisbonne 578
- stratégie des champions nationaux 99
- stratégie de Lisbonne 274, 445
- stress test(s)* 567, 568
- structure tarifaire en escalade 316
- subprime mortgages* 563
- subprimes* 564
- subventions 102, 125
- subventions à la production 386
- subventions à l'exportation 386
- Suède 413, 433
- Suez 121, 127, 138
- Suisse 305, 356, 414
- sunk costs* 113

suppression des coûts des opérations
de change 479
suppression du risque de change 479
synchronisation du cycle d'affaires 487, 532
Syrie 356
SYSMIN 362
système LMD 204
Système Monétaire Européen (SME) 127,
485, 499
Système de préférence généralisé (SPG) 319
systèmes de préférences commerciales 317
systèmes de préférences généralisées 318

T

Table Ronde Européenne des Industriels
(*European Roundtable of Industrialists* ou
ERT) 117, 118, 119, 124, 126, 139, 504
taille minimum optimale (*minimum efficient
scale*) 20, 35, 114, 219
tanks Léopard 548
tarif douanier commun (common external
tariff) 316
taux de change flottants 495
taux de refinancement 527
taux « repo » 527
taux de syndicalisation 439
tayloriste 34
Tchécoslovaquie 416, 428
Tchernenko 419
TCL 329, 336
technical barriers to trade 17
Telecom Italia 160
Telefonica 195, 413
test SSNIP 228
TetraLaval/Sidel 230
Thales 142
Thatcher, Margaret 111, 119, 120, 125, 502
théorie des marchés contestables 220
théorie quantitative de la monnaie 523
théorie schumpétérienne du monopole et de
l'innovation 221
Thomson 50, 262, 336
Three Gorges Corporation 337
Thygesen, Niels 511
Thyssen 43, 48

ThyssenKrupp 234, 235
tigre celtique 408
Times Higher Education 268
titrisation 562
Tofas-Fiat 459
Tokyo round 109, 287
Tore 258
Total 117, 126
Totalfina 137
« tout sauf les armes » (TSA ou EBA
« Everything but arms ») 319
Toyota 308, 341
Trade Union act 119
Trade Policy Review Mechanism
(TPRM) 294
Traité de Maastricht 126, 152, 511
Traité de Rome 79, 87
Traité sur la stabilité, la coordination
et la gouvernance au sein de l'Union
économique et monétaire 574
traité de libre-échange de Methuen 248
traitement MFN 317
traitement national 298
tranches 562
transfer pricing 409, 446, 493, 559
transferts financiers entre États membres
de la zone euro 541
transition vers le capitalisme 420
Transposition 157, 159
triangle des incompatibilités 484
Trichet, Jean-Claude 518
Triffin (dilemme de) 495
TRIMs 289
TRIPs (Trade Related Intellectual Property
aspects) 290, 336
troïka 575, 576
Troisième Italie 448
Truman 63, 72
trusts 211
Tungsram 441
Tunisie 357
Turquie 305, 357, 358, 455
TVA 169
TVHD 262
two-pack 574, 584

U

Ukraine 461
 unbundle 190
unfair trading partners 290
 UNIDATA 105
 Unilever 50, 117, 360, 510
 Union Carbide 97
 Union Européenne des Paiements (UEP) 77, 78
 Union eurasiennne 356
 Union pour la Méditerranée (UPM) 360
 unions douanières 301
 Unité de compte agricole 497
 Unité de Compte Européenne 497
 URSS 52, 62, 68, 70, 71, 72, 74, 79, 109, 350, 361, 419
 Uruguay Round 284, 288
 Usinor 121, 126, 137

V

Veba 117
 Veltroni 438
 Venezuela 374
venture capital 266
 Vereinigte Stahlwerke 43
 Verheugen, Günter 573
 Vickers 120, 416
 Vietnam 109
 Vivendi 126
 Vodafone 195
 Voegler 43
 Voluntary Export Restraints (VERs) 340
 Volvo 117, 224, 329, 336, 413
 Von Moltke 43
 Von Tirpitz 39
 VW 42, 50, 100, 113, 118, 138, 351, 372, 413, 422, 427

W

Wachovia 564
 Wall Street 560
warranted interest rates 552
Washington Consensus 420

Weber, Axel 577
Welfare State 79, 80, 107, 491
Weltpolitik 39
 Werner, Pierre 496, 497
 Westinghouse 31
 Whirpool 380
 White, Harry 66, 491
 Wilders 438
 Williamson, John 373
 Windows 237, 272
 wintelisme 271
workable competition 221
 Worms 121
 Wyplosz, Charles 487

X

Xerox 116

Y

Yalta 64, 68, 427
 Yamoussoukro 363
 Yaoundé 319, 362
 Yougoslavie 69, 418, 428
 Youkos 351
 YPF 374, 375
 Yugo 418

Z

Zahlmeister 576
 Zaïre 362
 Zanussi 101
 Zapatero 360
 Zara 413
 Zara-Inditex 307
 Zastava 418
 Zentrum 46
 Zimbabwe 371
 Zoellick 388
 zone Deutsche Mark 498, 508
 zones monétaires optimales (ZMO) 485
 zones de libre-échange 301
 Zurich Allied Ltd 510

TABLE DES MATIÈRES

Remerciements	5
Préface	7
Avant-propos	9
Sommaire	11

CHAPITRE 1

Définir l'intégration économique	13
1.1 Obstacles et convergence.....	14
1.2 Les différents obstacles à l'intégration	16
1.2.1 <i>Les obstacles géographiques physiques</i>	16
1.2.2 <i>Les obstacles institutionnels</i>	16
A. Les obstacles à la circulation des biens et services	16
<i>Les barrières commerciales</i>	16
<i>Les barrières monétaires</i>	17
B. Les obstacles à la circulation des capitaux	18
C. Les obstacles institutionnels à la circulation des personnes	18
1.2.3 <i>Les obstacles culturels et historiques</i>	19
1.3 L'existence de rendements d'échelle croissants et l'absence automatique de convergence	19
1.4 Les liens entre les intégrations économiques, politiques et institutionnelles	23
Bibliographie	24

CHAPITRE 2

Historique de la dynamique de l'intégration économique européenne des origines à 1945	25
2.1 La dynamique d'intégration nationale et la constitution des marchés nationaux en Europe du Moyen-Âge au xix ^e siècle.....	26
2.2 Le développement industriel au xix ^e siècle et les limites du marché national	29

2.3	La menace de la concurrence des multinationales américaines pour les grandes firmes européennes au début du xx ^e siècle.....	31
2.4	Les conséquences des changements technologiques et de l'accroissement de la taille minimale optimale des firmes dans les économies européennes à la fin du xix ^e siècle.....	35
2.4.1	<i>La cartellisation et le renforcement du protectionnisme entre 1873 et 1914</i>	35
2.4.2	<i>L'expansion économique internationale, l'accroissement des IDE et le regain impérialiste entre 1873 et 1914</i>	36
2.5	Le problème de la fragmentation du marché européen de 1914 à 1945	40
2.5.1	<i>Les réactions des dirigeants économiques et politiques européens face à la concurrence américaine et internationale dans l'entre-deux-guerres</i>	41
A.	La concentration industrielle nationale et les cartellisations en Europe	41
B.	Les stratégies protectionnistes de champions nationaux	42
C.	Les projets d'intégration européenne de l'entre-deux-guerres	43
2.5.2	<i>Le nazisme comme projet d'intégration européen</i>	43
A.	Le soutien décisif des dirigeants industriels allemands au nazisme	43
B.	Une politique de sortie de crise basée sur le protectionnisme, la compression brutale des salaires et l'expansion militaire	46
	<i>La baisse des salaires et de la consommation des ménages</i>	46
	<i>La rationalisation des capacités de production allemandes</i>	47
	<i>La création de débouchés pour l'industrie allemande</i>	47
C.	La guerre comme sortie de crise du capitalisme allemand : pillage et marchés captifs	48
D.	Les projets nazis d'intégration économique européenne au cours de la guerre : imposer l'hégémonie de l'industrie allemande par des moyens d'une brutalité sans précédent	49
	Bibliographie	54

CHAPITRE 3

	Les débuts de la construction européenne 1945-1957	59
3.1	La situation de l'économie européenne au sortir de la guerre	60
3.1.1	<i>Une Europe meurtrie aux économies bouleversées</i>	60
3.1.2	<i>Un rôle accru de l'État dans les économies en Europe</i>	62
3.1.3	<i>L'Europe encore plus fragmentée</i>	64
A.	Les obstacles à l'intégration européenne à la fin des années 1940.....	65
3.2	Le rôle déterminant de l'impulsion américaine au lancement de l'intégration européenne institutionnalisée : 1947-1952	68
3.2.1	<i>Le contexte géopolitique de la guerre froide et la politique américaine d'endiguement du communisme</i>	68

3.2.2	<i>Les modalités et les objectifs de l'aide et de l'intervention américaine en Europe</i>	70
3.2.3	<i>Les objectifs de l'aide américaine en Europe</i>	72
3.2.4	<i>Le soutien à la libéralisation du commerce international sur le plan multilatéral</i>	73
3.2.5	<i>Intégrer économiquement l'espace européen pour marginaliser les partis communistes : « the assembly line vs the communist party line »</i>	74
3.2.6	<i>Réinsérer une Allemagne industrialisée et remilitarisée en Europe occidentale</i>	75
3.2.7	<i>Les initiatives américaines visant à soutenir directement l'intégration européenne 1949-1951</i>	77
3.3	<i>Les réactions des États européens aux initiatives américaines</i>	78
3.4	<i>La CECA</i>	80
3.4.1	<i>Les origines</i>	80
3.4.2	<i>Les institutions et le fonctionnement de la CECA</i>	85
3.4.3	<i>Les effets de la CECA sur l'intégration européenne</i>	86
	<i>Bibliographie</i>	88

CHAPITRE 4

	Du marché commun à l'union monétaire 1958-1999	93
4.1	<i>les débuts du marché commun</i>	94
4.1.1	<i>Le lancement du Marché Commun en 1958</i>	94
4.1.2	<i>La poursuite du défi américain dans le Marché Commun</i>	95
4.1.3	<i>Les réactions des États membres face au défi américain et à la concurrence internationale dans le Marché Commun</i>	97
4.1.4	<i>La stratégie des champions nationaux et ses effets sur le Marché Commun</i>	99
A.	<i>Les fusions et acquisitions</i>	100
B.	<i>Les barrières techniques au commerce comme protection face à la concurrence étrangère, extra- et intracommunautaire</i>	101
C.	<i>Les marchés publics, les subventions et les entreprises d'État</i>	102
4.1.5	<i>L'hétérogénéité des préférences des consommateurs européens, une cause supplémentaire de fragmentation du Marché Commun</i>	103
4.1.6	<i>La rationalisation inachevée des capacités de production dans le Marché Commun</i>	103
4.2	<i>De l'euroclérose à l'accélération de l'intégration européenne</i>	106
4.2.1	<i>La fin de période de croissance exceptionnelle en Europe : l'euroclérose 1973-1984</i>	106
4.2.2	<i>L'intensification de la concurrence internationale</i>	109
4.2.3	<i>La détérioration des finances publiques et la concurrence de politiques industrielles de grande ampleur par les États-Unis et le Japon</i>	110
4.2.4	<i>La transformation des méthodes de production : le passage à la production différenciée post-fordiste</i>	112

4.2.5	<i>La régionalisation du processus de production</i>	115
4.2.6	<i>Une convergence d'intérêts entre les grandes multinationales européennes et la Commission impose l'accélération de l'intégration économique européenne</i>	117
4.2.7	<i>Les positions des États membres face à la nécessité d'accélérer le processus d'intégration européenne</i>	118
4.3	Les avancées de l'intégration européenne au cours des années 1980-1990	122
4.3.1	<i>La création du Marché Unique Européen (European Single Market)</i>	122
4.3.2	<i>La suppression des contrôles douaniers sur les mouvements de marchandises et de personnes</i>	123
4.3.3	<i>La diminution des barrières techniques au commerce intracommunautaire</i>	123
4.3.4	<i>Un plus grand contrôle des subventions pour limiter les distorsions de la concurrence intracommunautaire</i>	124
4.3.5	<i>Les privatisations</i>	125
4.3.6	<i>Une meilleure intégration des infrastructures de transport</i>	126
4.3.7	<i>Une réduction des barrières monétaires intraeuropéennes</i>	127
4.3.8	<i>La financiarisation des économies européennes et le relatif délitement de certains noyaux durs</i>	127
4.4	La grande vague de fusion européenne (1986-2002)	129
4.5	Les conséquences de l'intensification de la concurrence intracommunautaire et de la rationalisation des capacités de production suite à l'avènement du Marché Unique et à la vague de fusions de 1986-2002	130
4.6	Les effets macroéconomiques du renforcement de l'intégration européenne	131
4.6.1	<i>Sur la croissance européenne</i>	131
4.6.2	<i>Sur le commerce intracommunautaire</i>	132
4.6.3	<i>Sur la convergence européenne des prix</i>	135
4.7	La concentration géographique des centres de commandement économique	136
4.8	Conclusion	142
	Bibliographie	145

CHAPITRE 5

	Le marché unique européen et ses limites	151
5.1	Introduction	152
5.2	Les dysfonctionnements	156
5.2.1	<i>La transposition nationale des règles du marché intérieur, un facteur de dysfonctionnement</i> :	157

5.2.2	<i>Comment réduire les irrégularités liées à la mise en œuvre du marché unique ?</i>	161
5.3	Les déficiences.....	163
5.3.1	<i>Le marché unique des biens</i>	164
A.	Les barrières techniques.....	165
B.	Les barrières fiscales : la Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA) et autres accises.....	169
C.	Les barrières juridiques.....	174
D.	Les obstacles issus des liens entre l'industrie manufacturière et certains services.....	178
	<i>Le transport, un service colonne vertébrale de la circulation des marchandises</i>	178
	<i>Le contenu « services » des biens à haute valeur ajoutée</i>	183
5.3.2	<i>La libre circulation des services</i>	183
A.	Qu'est-ce que le secteur des services ?.....	183
B.	Le marché unique des services : une préoccupation des années 2000.....	186
C.	Les industries ou services de réseaux.....	187
	<i>Les particularités des industries/services de réseau</i>	188
	<i>Les étapes de l'intégration européenne des industries de réseau</i>	189
	<i>Bilan de la libéralisation des industries de réseau</i>	192
	<i>Services horizontaux</i>	199
5.3.3	<i>Libre circulation des travailleurs et des personnes</i>	205
	Bibliographie.....	206

CHAPITRE 6

	La politique de concurrence européenne entre politique de libre-échange et politique industrielle	209
6.1	Origine et développement européen de la politique de concurrence.....	211
6.2	Principes théoriques.....	215
6.2.1	<i>Courants libéraux et courants marxistes</i>	216
6.2.2	<i>Les théories de la concurrence</i>	217
A.	Les théories de la concurrence pure et parfaite.....	217
B.	Les théories de la concurrence imparfaite.....	218
C.	La théorie des marchés contestables.....	220
D.	La théorie schumpétérienne du monopole et de l'innovation.....	221
6.3	Le dilemme entre politique de concurrence et politique industrielle.....	222
6.3.1	<i>Les interactions entre politique de concurrence et politique industrielle</i>	223
6.3.2	<i>Les arbitrages européens et leurs détracteurs</i>	223
6.4	Pouvoir juridique et champ d'application du droit européen de la concurrence.....	229

6.5	Les trois piliers de la politique de la concurrence	231
6.5.1	<i>Le contrôle des pratiques anticoncurrentielles des entreprises</i>	231
A.	La réglementation européenne sur les ententes	232
	<i>La règle « de minimis »</i>	232
	<i>Les différents types d'accord entre entreprises</i>	232
	<i>Le régime d'exemptions</i>	233
	<i>Les sanctions</i>	234
B.	La réglementation européenne sur les abus de position dominante	235
	<i>Les différents types de pratiques abusives</i>	236
6.5.2	<i>La réglementation européenne sur les aides d'État</i>	238
A.	La règle « de minimis »	238
B.	Les exemptions (Article 108 TFUE)	238
C.	Procédure et sanctions	239
6.5.3	<i>La réglementation sur les fusions (Règlement (CE) n° 139/2004)</i>	240
A.	La règle « de minimis »	241
	<i>La compétence exclusive de la Commission en matière de concentrations</i>	242
B.	L'examen des effets anticoncurrentiels d'une concentration	242
	Bibliographie	243

CHAPITRE 7

	Les politiques industrielles et les politiques de recherche dans l'UE	245
7.1	Les origines de la politique industrielle	246
7.2	Les arguments économiques théoriques en faveur d'une politique industrielle	247
7.3	Les effets d'apprentissage	249
7.4	Les politiques commerciales stratégiques	251
7.5	Les économies d'échelle externes, les districts marshalliens ou les agglomérations industrielles (<i>business clusters</i>)	252
7.6	Les limites d'une approche économique nationaliste	254
7.7	Les origines des politiques industrielles européennes	255
7.7.1	<i>Les politiques des champions nationaux et leurs limites</i>	255
7.7.2	<i>Le développement des programmes de recherche européens à partir des années 1980</i>	257
7.7.3	<i>Une politique industrielle horizontale soumise aux impératifs de la politique de la concurrence</i>	260
7.7.4	<i>Une politique industrielle verticale implicite qui se cache derrière la politique commerciale et la dimension extracommunautaire de la politique de la concurrence</i>	262

7.8	L'avance technologique américaine.....	264
7.9	L'approfondissement de la division internationale du travail dans le secteur IT : le wintelisme	271
7.10	La stratégie de Lisbonne 2000-2010	274
7.10.1	<i>Le pilier économique</i>	274
7.10.2	<i>Le pilier social</i>	274
7.10.3	<i>Le pilier environnemental</i>	276
7.11	Les limites de la stratégie de Lisbonne et l'agenda « Europe 2020 »	276
	Bibliographie	279

CHAPITRE 8

La politique commerciale de l'Union européenne et ses relations économiques avec le reste du monde.....283

8.1	Le système multilatéral des négociations commerciales et l'OMC	284
8.1.1	<i>Le GATT et l'évolution du commerce mondial de 1945 à l'Uruguay round</i>	284
A.	L'échec de l'OIC et les débuts du GATT	284
B.	Les revendications des PVD, le <i>Commodity Power</i> et la genèse de la crise de la dette 1960-1980.....	286
8.1.2	<i>L'Uruguay Round 1986-1994</i>	288
A.	Le contexte économique des négociations de l'Uruguay Round	288
B.	Les développements de l'Uruguay round.....	289
	<i>Les TRIMs (Trade-Related Investment Measures)</i>	289
	<i>Les TRIPs (Trade Related Intellectual Property aspects)</i> <i>ou Accords internationaux sur la protection des droits intellectuels (ADPIC)</i>	290
	<i>Le GATS (General Agreement on Trade in Services)</i> <i>ou ACGS (Accord général sur le Commerce des Services)</i>	292
8.1.3	<i>La naissance de l'OMC et son fonctionnement</i>	293
A.	L'organisation des négociations	293
B.	Le mécanisme d'examen des politiques commerciales (MEPC) ou Trade Policy Review Mechanism (TPRM)	294
C.	La procédure multilatérale des règlements des différends	294
D.	Les principes de l'OMC.....	298
	<i>L'article I : Traitement général de la nation la plus favorisée</i>	298
	<i>L'article III : le traitement national</i>	298
	<i>L'article VI : l'antidumping</i>	298
	<i>Définition du dumping selon l'article VI du GATT</i>	299
	<i>L'article XI : l'interdiction des quotas</i>	301

	<i>L'article XVI : L'interdiction des subventions à l'exportation</i>	301
	<i>L'article XIX : les mesures d'urgence ou « clause de sauvegarde »</i>	301
	<i>L'article XXIV : les unions douanières et zones de libre-échange</i>	301
8.2	La politique commerciale de l'Union Européenne.....	304
8.2.1	<i>L'UE comme puissance commerciale</i>	304
8.2.2	<i>Les aspects défensifs de la politique commerciale de l'Union européenne</i>	305
	A. L'agriculture.....	305
	B. Les textiles et vêtements.....	306
	C. L'automobile.....	307
	D. Les industries de première transformation.....	308
	E. La construction navale.....	308
	F. L'audiovisuel.....	309
	G. Les services de santé et d'éducation.....	309
8.2.3	<i>Les aspects offensifs</i>	309
	A. Les services.....	309
	B. Les industries intensives en technologie.....	310
8.2.4	<i>Les spécificités de la politique commerciale européenne</i>	310
	A. Une seule entité négociant pour 27 États.....	310
	B. Les négociations sont suivies par des représentants des États membres.....	311
	C. La conclusion des accords.....	312
	D. Le problème de la distribution des gains et pertes entre les différents États membres.....	313
	E. Les contraintes stratégiques de la politique commerciale : les élargissements, la politique de voisinage et l'alliance transatlantique.....	314
	F. L'inclusion d'aspects non strictement commerciaux dans la politique commerciale : les « trade and issues ».....	315
8.2.5	<i>Les outils de la politique commerciale</i>	316
	A. Le tarif douanier commun (common external tariff).....	316
	B. Les quotas.....	317
	C. Les systèmes de préférences commerciales.....	317
	<i>Des degrés variés de préférences commerciales</i>	317
	<i>Les préférences commerciales destinées aux PVD : les ACP, l</i>	
	<i>e système de préférence généralisé (SPG) et la réglementation</i>	
	<i>« tout sauf les armes » (TSA ou EBA « Everything but arms »)</i>	319
	D. Les mesures défensives dans le cadre de l'OMC.....	321
	E. La politique commerciale dite « offensive » : la base de données d'accès aux marchés (Market Access data base) et le Règlement sur les obstacles au commerce (Trade Barrier Regulation).....	321
8.3	Analyse des principales relations commerciales de l'UE.....	322
8.3.1	<i>Les États-Unis</i>	322
	A. Vers un accord commercial transatlantique ?.....	328

8.3.2	<i>La Chine</i>	328
A.	La sous-évaluation de la monnaie chinoise	333
B.	L'octroi du statut d'économie de marché à la Chine	334
C.	L'accès au marché chinois	335
D.	La propriété intellectuelle	336
E.	Les investissements chinois en Europe	336
F.	La pénétration commerciale chinoise dans les PVD	337
8.3.3	<i>Le Japon, la Corée et l'Asie orientale</i>	339
A.	Le Japon	339
B.	La Corée du Sud	346
C.	L'ANASE (ASEAN)	350
8.3.4	<i>La Russie</i>	350
8.3.5	<i>Les pays de l'Europe occidentale</i>	356
8.3.6	<i>L'Afrique du Nord et le Moyen-Orient</i>	356
A.	Un groupe de pays fort hétérogène	356
B.	Le processus de Barcelone	359
8.3.7	<i>L'Afrique subsaharienne et les ACP</i>	360
A.	L'influence du passé colonial	360
B.	Les conventions de Yaoundé et de Lomé	361
C.	Les accords de Cotonou	363
8.3.8	<i>L'Afrique du Sud</i>	370
8.3.9	<i>L'Amérique Latine</i>	371
A.	Les accords commerciaux UE-Amérique Latine	375
8.3.10	<i>L'Inde</i>	380
8.4	<i>L'UE et Doha Development agenda 2001-2011</i>	384
8.4.1	<i>Le contexte du DDA</i>	384
8.4.2	<i>Les Singapore Issues</i>	385
8.4.3	<i>Le problème de la libéralisation du commerce agricole</i>	386
8.4.4	<i>La prolifération des accords commerciaux régionaux et bilatéraux et la montée des régionalismes</i>	388
8.4.5	<i>Les problèmes liés à la prolifération des accords bilatéraux et régionaux</i>	390
8.4.6	<i>L'échec de Doha et l'avenir de l'OMC</i>	393
8.5	<i>Les effets de la crise de 2008 sur le commerce mondial et européen</i>	393
	<i>Bibliographie</i>	395

CHAPITRE 9

	Élargissement et politique de cohésion dans l'UE	403
9.1	<i>Introduction</i>	404

9.2	Le premier élargissement : Le Royaume-Uni, l'Irlande et le Danemark en 1973	406
9.2.1	<i>Le Royaume-Uni</i>	406
9.2.2	<i>Le cas du Celtic tiger</i>	408
9.3	Le second élargissement vers la Méditerranée : 1981-1986	411
9.3.1	<i>La Grèce 1981</i>	411
9.3.2	<i>L'Espagne et le Portugal 1986</i>	411
9.4	L'élargissement de 1995 : l'Autriche, la Finlande et la Suède	413
9.4.1	<i>Les refus : la Suisse et la Norvège</i>	414
9.5	L'élargissement vers l'Europe de l'Est à 27	415
9.5.1	<i>La situation spécifique des Nouveaux États membres (NEM)</i>	415
9.5.2	<i>Le développement économique des PECO jusqu'en 1989</i>	416
9.5.3	<i>La douloureuse transition vers le capitalisme</i>	420
9.5.4	<i>Une dépendance accrue vis-à-vis des multinationales de l'Europe occidentale et une croissance inégalement répartie</i>	422
9.5.5	<i>L'accession des PECO dans l'UE</i>	426
9.6	Les difficultés liées à l'adhésion des PECO	428
9.6.1	<i>Le problème agricole</i>	428
9.6.2	<i>Les flux migratoires</i>	431
A.	<i>L'impact de l'émigration dans les NEM</i>	435
B.	<i>L'impact de l'immigration en provenance des NEM dans l'UE 15</i>	437
9.6.3	<i>La concurrence fiscale et sociale</i>	438
A.	<i>La directive Bolkestein : une libéralisation des services amendée de jure et la poursuite de facto du nivellement social vers le bas dans les services européens</i>	442
9.7	Existe-t-il une convergence entre le centre et la périphérie de l'UE ?	446
9.7.1	<i>Une convergence lente et incertaine</i>	446
9.7.2	<i>La crise de 2008 : vers le renforcement d'une Union européenne à deux vitesses ?</i>	453
9.8	L'adhésion de la Croatie en 2013	455
9.9	Le cas de la Turquie	455
9.9.1	<i>Les obstacles à l'entrée de la Turquie</i>	456
A.	<i>L'argument historico-culturel</i>	456
B.	<i>Les obstacles d'ordre politique</i>	457
C.	<i>Les obstacles d'ordre économique</i>	458
9.9.2	<i>Une adhésion improbable dans le court et le moyen terme</i>	460
9.10	Les autres élargissements potentiels	461

9.11 La politique régionale comme outil de cohésion	462
9.11.1 <i>Les origines de la politique régionale</i>	462
9.11.2 <i>La Nomenclature d'unités territoriales statistiques ou NUTS</i>	464
9.11.3 <i>Les objectifs et instruments financiers</i>	467
A. L'objectif de convergence-solidarité entre régions (anciennement objectif 1)	467
B. L'objectif de compétitivité régionale et emploi (anciennement objectif 2)	468
C. L'objectif de coopération territoriale européenne	469
D. Les instruments financiers	469
9.12 Conclusion	469
Bibliographie	471

CHAPITRE 10

L'intégration monétaire européenne

10.1 Les objectifs de l'intégration monétaire	478
10.1.1 <i>Les gains de l'intégration monétaire</i>	479
A. La suppression du risque de change	479
B. La suppression des coûts des opérations de change	479
C. Une meilleure transparence des évolutions des prix entre les différentes économies de l'union monétaire	479
D. Une plus grande stabilité financière	480
E. L'intégration des marchés financiers	480
F. Le seigneurage	480
10.2 Éléments théoriques nécessaires à l'analyse de l'intégration monétaire	481
10.2.1 <i>Les déterminants du taux de change</i>	482
A. La balance courante	482
B. Le différentiel d'inflation	482
C. Le différentiel de taux d'intérêt	483
D. Les mouvements spéculatifs et prophéties autoréalisatrices	483
10.2.2 <i>Le triangle des incompatibilités</i>	484
Le triangle des incompatibilités ou l'impossible trinité	484
10.2.3 <i>Les zones monétaires optimales (ZMO)</i>	485
A. La plausibilité d'un choc asymétrique	487
B. Les alternatives à la politique de change pour contrer un choc asymétrique	488
<i>La flexibilité des salaires et des prix à la baisse ou « dévaluation interne »</i>	488
<i>La mobilité du travail</i>	489
<i>Les dépenses publiques</i>	489

10.3	Les origines de l'intégration monétaire européenne	489
10.3.1	<i>Le système monétaire international de Bretton Woods : 1944-1971</i>	490
A.	La mise en place d'un contrôle étatique des mouvements internationaux de capitaux.....	491
B.	Les origines de la dérégulation financière et de la libéralisation des mouvements de capitaux à partir des années 1960.....	492
10.3.2	<i>La transition de l'écèlement de Bretton Woods à l'adoption de l'euro</i>	496
10.3.3	<i>Le Serpent monétaire et le SME</i>	497
10.3.4	<i>Le problème de la convergence macroéconomique dans la transition vers l'euro</i>	500
10.3.5	<i>Le triangle des incompatibilités dans le cadre du SME et le passage à l'euro</i>	506
10.3.6	<i>Le comité Delors et l'approche économique monétariste des banques centrales 1988-1992</i>	510
10.3.7	<i>Le Pacte de Stabilité et de Croissance (PSC) de 1997</i>	514
10.3.8	<i>La mise en place de l'Euro 1990-1999</i>	515
10.4	Le fonctionnement du Système Européen des Banques Centrales (SEBC) et de la zone euro.....	516
10.4.1	<i>Le personnel et les fonds de la BCE</i>	516
10.4.2	<i>Le directoire</i>	518
10.4.3	<i>Le Conseil des Gouverneurs</i>	518
10.4.4	<i>Le Conseil Général</i>	519
10.4.5	<i>L'Eurogroupe</i>	519
10.5	Les missions de la BCE	520
10.5.1	<i>L'indépendance et la responsabilité de la BCE</i>	520
10.5.2	<i>La stabilité des prix</i>	522
10.6	Les outils de la politique monétaire européenne	523
10.6.1	<i>Les deux piliers pour anticiper le niveau d'inflation : le pilier monétaire et le pilier économique</i>	523
10.6.2	<i>Les outils visant à maîtriser les liquidités en circulation dans la zone euro</i>	526
A.	Les opérations « open market »	526
B.	Les facilités permanentes.....	527
C.	Les réserves obligatoires	527
10.7	Les fragilités congénitales de l'UEM	529
10.7.1	<i>Une architecture de l'UEM fondée sur des paradigmes monétaristes néolibéraux</i>	529
10.7.2	<i>La zone euro n'est pas une zone monétaire optimale (ZMO)</i>	531
A.	La synchronisation du cycle d'affaires.....	532
B.	Le degré d'ouverture, de diversification et de différenciation de la production.....	534
C.	La mobilité du travail.....	535
D.	La capacité de relance par les dépenses publiques	536

E.	La flexibilité des salaires et des prix	540
F.	Les transferts financiers entre États membres de la zone euro	541
10.7.3	<i>Un renforcement de la spécialisation industrielle au sein de l'Eurozone et un déséquilibre croissant des balances commerciales de l'Eurozone</i>	542
A.	La stratégie de croissance basée sur les exportations de l'Allemagne et des économies du nord de la zone euro	542
B.	Les effets pervers des afflux de capitaux du nord de la zone euro vers la périphérie	544
C.	Le cas de l'Espagne : une hypertrophie du secteur du tourisme et de la construction alimentée par une bulle immobilière	545
D.	Le cas de l'Irlande : dérégulation financière et bulle immobilière	547
E.	Le cas grec : une croissance tirée par les dépenses publiques	548
10.7.4	<i>Une complémentarité des déséquilibres commerciaux engendrée par un renforcement de la spécialisation industrielle et des prêts bancaires intracommunautaires</i>	550
10.7.5	<i>Une politique monétaire non appropriée pour tous les membres de la zone euro</i>	551
10.7.6	<i>Une absence de supervision bancaire supranationale européenne</i>	553
10.8	De la crise financière globale à la crise de l'Euro	556
10.8.1	<i>Les origines de la crise financière globale</i>	556
A.	Le retour au capitalisme libéralisé	556
B.	Baisse des salaires, endettement, comportement patrimonial des ménages et bulle immobilière	560
C.	L'amplification des bulles immobilières et financières par la dérégulation et la globalisation de la finance	562
	<i>La titrisation pour accroître le levier des banques et faciliter la croissance de crédit</i>	562
D.	Une disparition virtuelle du risque	563
10.8.2	<i>L'éclatement et diffusion internationale de la crise financière</i>	564
10.8.3	<i>Les fragilités des économies périphériques de l'UE</i>	565
10.8.4	<i>La faiblesse des institutions supranationales</i>	566
A.	Un plan de relance modeste et dispersé	566
B.	Le problème du sauvetage et de la recapitalisation des banques européennes	566
10.8.5	<i>L'imbrication de la fragilité du système bancaire et de la crise des dettes souveraines</i>	569
10.8.6	<i>La crise de la dette souveraine grecque et ses conséquences</i>	570
10.9	Les contradictions responsables de l'enlissement de la crise de la zone euro	572
10.9.1	<i>La priorité accordée par les États à la défense de leur secteur financier national</i>	572
10.9.2	<i>La difficulté politique d'opérer des transferts intraeurozone vers les États les plus fragilisés</i>	575
10.9.3	<i>La stratégie du pourrissement</i>	577

10.9.4	<i>Quels scénarios possibles pour l'UEM?</i>	577
A.	La transposition du modèle allemand à l'ensemble de l'eurozone	577
B.	La fédéralisation de la zone euro.....	578
C.	L'éclatement	579
D.	La « mexicanisation » de la périphérie de la zone euro	580
10.7	Le rôle international de l'Euro.....	582
	Annexe	584
	Bibliographie	589
	Index	595

OUVERTURES ◀▶ ÉCONOMIQUES

- ALLEGRET J.-P., LE MERRER P., *Économie de la mondialisation. Opportunités et fractures*
- AMELON J.-L., CARDEBAT J.-M., *Les nouveaux défis de l'internationalisation. Quel développement international pour les entreprises après la crise ?*
- ANDERSON R. D., SWEENEY J. D., WILLIAMS A. TH., *Statistiques pour l'économie et la gestion*. 3^e édition
traduction de la 5^e édition américaine par Cl. Borsenberger
- BÉNASSY-QUÉRÉ A., CŒURÉ B., JACQUET P., PISANI-FERRY J., *Politique économique*. 3^e édition
- BEREND IVAN T., *Histoire économique de l'Europe du XX^e siècle*
traduction de la 1^{re} édition anglaise par Amandine Nguyen
- BERGSTROM T., VARIAN H., *Exercices de microéconomie - 1. Premier cycle. Notions fondamentales*. 3^e édition
traduction de la 5^e édition américaine par A. Marciano
- BERGSTROM T., VARIAN H., *Exercices de microéconomie - 2. Premier cycle et spécialisation*. 2^e édition française
traduction de la 5^e édition américaine par J.-M. Baland, S. Labenne et Ph. Van Kerm
avec la collaboration scientifique d'A. Marciano.
- BESANKO, DRANOVE, SHANLEY, SCHAEFER, *Principes économiques de stratégie*
- BILEK A., HENRIOT A., *Analyse conjoncturelle pour l'entreprise. Observer, comprendre, prévoir*
- BISMANS F., *Mathématiques pour l'économie - Volume 1. Fonctions d'une variable réelle*
- BOUTHEVILLAIN C., DUFRÉNOT G., FROUTÉ PH., PAUL L., *Les politiques budgétaires dans la crise.*
Comprendre les enjeux actuels et les défis futurs
- BOUTILLIER S., PEAUCELLE I., UZUNIDIS D., *L'économie russe depuis 1990*
- BURDA M., WYPLOSZ C., *Macroéconomie. À l'échelle européenne*. 6^e édition
traduction de la 6^e édition anglaise par Stanislas Standaert
- BRIEC W., PEYPOCH N., *Microéconomie de la production. La mesure de l'efficacité et de la productivité*
- CADORET I., BENJAMIN C., MARTIN F., HERRARD N., TANGUY S., *Économétrie appliquée*. 2^e édition
Méthodes, Applications, Corrigés
- CAHUC P., ZYLBERBERG A., *Le marché du travail*
- CAHUC P., ZYLBERBERG A., *Économie du travail. La formation des salaires et les déterminants du chômage*
- CARLTON D. W., PERLOFF J. M., *Économie industrielle*, traduction de la 2^e édition américaine par F. Mazerolle.
2^e édition
- CARTELIER J., *L'économie de Keynes*
- CAVES R.E., FRANKEL J. A., JONES R. W., *Commerce international et paiements*,
traduction de la 9^e édition américaine par M. Chiroleu-Assouline
- CAYATTE J.-L., *Introduction à l'économie de l'incertitude*
- COLLECTIF, *Économie sociale. Enjeux conceptuels, insertion par le travail et services de proximité*
- COMMISSARIAT GÉNÉRAL DU PLAN, *L'intégration régionale.*
Une nouvelle voie pour l'organisation de l'économie mondiale ?
- CORNET B. et TULKENS H. (Éds), *Modélisation et décisions économiques*
- CORNUEL D., *Économie immobilière et des politiques du logement*
- CÔTÉ D., *Les holdings coopératifs. Évolution ou transformation définitive ?*
- CRÉPON B., JACQUEMET N., *Économétrie : méthode et applications*
- CUTHBERTSON K., *Économie financière quantitative. Actions, obligations et taux de change*,
traduction de la 1^{re} édition anglaise par C. Puibasset
- DARREAU Ph., *Croissance et politique économique*
- DE CROMBRUGGHE A., *Choix et décisions économiques. Introduction aux principes de l'économie*
- DE BANDT O., DRUMETZ FR., PFISTER CHR., *Stabilité financière*
- DEFFAINS B., LANGLAIS É., *Analyse économique du droit. Principes, méthodes, résultats*

DEFOURNY J., *Démocratie coopérative et efficacité économique. La performance comparée des SCOP françaises*
 DEFOURNY J., DEVELTERE P., FONTENEAU B. (Éds), *L'économie sociale au Nord et au Sud*
 DEFOURNY J., MONZON CAMPOS J.L. (Éds), *Économie sociale/The Third Sector. Entre économie capitaliste et économie publique/Cooperative Mutual and Non-profit Organizations*
 DEFRAIGNE J.-Ch., *Introduction à l'économie européenne*
 DE GRAUWE P., *Économie de l'intégration monétaire*, traduction de la 3^e édition anglaise par M. Donnay
 DE GRAUWE P., *La monnaie internationale. Théories et perspectives*, traduction de la 2^e édition anglaise par M.-A. Sénégal
 DEISS J., GUGLER PH., *Politique économique et sociale*
 DEFRAIGNE J. CHR., *Introduction à l'économie européenne*
 DE KERCHOVE A.-M., GEELS TH., VAN STEENBERGHE V., *Questions à choix multiple d'économie politique*. 3^e édition
 DE MELO J., GREYER J.-M., *Commerce international. Théories et applications*
 DEVELTERE P., *Économie sociale et développement. Les coopératives, mutuelles et associations dans les pays en voie de développement*
 DRÈZE J., *Pour l'emploi, la croissance et l'Europe*
 DRUMETZ F., PFISTER C., *Politique monétaire*
 DUPRIEZ P., OST C., HAMAIDE C., VAN DROOGENBROECK N., *L'économie en mouvement. Outils d'analyse de la conjoncture*. 2^e édition
 ESCH L., *Mathématique pour économistes et gestionnaires*. 4^e édition
 ESSAMA-NSSAH B., *Inégalité, pauvreté et bien-être social. Fondements analytiques et normatifs*
 GAZON J., *Politique industrielle et industrie*
Volume 1. Controverses théoriques. Aspects légaux et méthodologie
 GILLIS M. et al., *Économie du développement*, traduction de la 4^e édition américaine par B. Baron-Renault
 GOMEZ P.-Y., KORINE HARRY, *L'entreprise dans la démocratie, Une théorie politique du gouvernement des entreprises*
 GUJARATI D. N., *Économétrie*, traduction de la 4^e édition américaine par B. Bernier
 HANSEN J.-P. - PERCEBOIS J., *Énergie. Économie et politiques*
 HARRISON A., DALKIRAN E., ELSEY E., *Business international et mondialisation. Vers une nouvelle Europe*
 HEERTJE A., PIERETTI P., BARTHÉLEMY PH., *Principes Analyse conjoncturelle pour l'entreprise. Observer, comprendre, prévoir d'économie politique*. 4^e édition
 HINDRIKS J., *Gestion publique. Théorie et pratique*
 HIRSHLEIFER J., GLAZER A., HIRSHLEIFER D., *Microéconomie : théories et applications. Décision, marché, formation des prix et répartition des revenus*
 JACQUEMIN A., TULKENS H., MERCIER P., *Fondements d'économie politique*. 3^e édition
 JACQUEMIN A., PENCH L. R. (Éds), *Pour une compétitivité européenne. Rapports du Groupe Consultatif sur la Compétitivité*
 JALLADEAU J., *Introduction à la macroéconomie. Modélisations de base et redéploiements théoriques contemporains*. 2^e édition
 JALLADEAU J., DORBAIRE P., *Initiation pratique à la macroéconomie. Études de cas, exercices et QCM*. 2^e édition
 JASKOLD GABSEWICZ J., *Théorie microéconomique*. 2^e édition
 JAUMOTTE Ch., *Les mécanismes de l'économie*
 JONES Ch. I., *Théorie de la croissance endogène*, traduction de la 1^{re} édition américaine par F. Mazerolle
 JURION B., *Économie politique*. 4^e édition
 JURION B., LECLERCQ A., *Exercices d'économie politique*
 KOHLI U., *Analyse macroéconomique*

KRUGMAN P. R. et OBSTFELD M., *Économie internationale*. 4^e édition
traduction de la 6^e édition américaine par A. Hannequart et F. Leloup

KRUGMAN P., *L'économie auto-organisatrice*, traduction de la 1^{re} édition américaine par F. Leloup. 2^e édition

KRUGMAN P., Wells R. *Macroéconomie*, traduction de la 2^e édition américaine par L. Baechler

KRUGMAN P., Wells R., *Microéconomie*, traduction de la 2^e édition américaine par L. Baechler

LANDAIS B., *Leçons de politique budgétaire*

LANDAIS B., *Leçons de politique monétaire*

LECAILLON J.-D., LE PAGE J.-M., *Économie contemporaine. Analyses et diagnostics*. 4^e édition

LEHMANN P.-J., *Économie des marchés financiers*. 2^e édition

LEMOINE M., MADIÈS P., MADIÈS T., *Les grandes questions d'économie et finance internationales. Décoder l'actualité*. 2^e édition

LEROUX A., MARCIANO A., *Traité de philosophie économique*

LESUEUR J.-Y., SABATIER M., *Microéconomie de l'emploi. Théories et applications*

LÖWENTHAL P., *Une économie politique*

MANKIW G. N., *Macroéconomie*, traduction de la 8^e édition américaine par Jihad C. El Naboulsi. 6^e édition

MANKIW G. N., TAYLOR M. P., *Principes de l'économie*, traduction d'Élise Tosi. 3^e édition

MANSFIELD E., *Économie managériale. Théorie et applications*,
traduction et adaptation de la 4^e édition américaine par B. Jérôme

MASSÉ G., THIBAUT FR., *Intelligence économique. Un guide pour une économie de l'intelligence*

MARCIANO A., *Éthiques de l'économie. Introduction à l'étude des idées économiques*

MILGROM P., ROBERTS J., *Économie, organisation et management*

MONNIER L., THIRY B. (Éds), *Mutations structurelles et intérêt général.
Vers quels nouveaux paradigmes pour l'économie publique, sociale et coopérative ?*

MUELLER C. D., FACCHINI F., FOUCAULT M., FRANÇOIS A., MAGNI-BERTON R., MELKI M., *Choix publics. Analyse économique des décisions publiques*

NORRO M., *Économies africaines. Analyse économique de l'Afrique subsaharienne*. 2^e édition

PERKINS D. H., RADELET S., LINDAUER D. L., *Économie du développement*. 3^e édition

PROMEURO, *L'Euro pour l'Europe. Des monnaies nationales à la monnaie européenne*. 2^e édition

RASMUSEN E., *Jeux et information. Introduction à la théorie des jeux*,
traduction de la 3^e édition anglaise par F. Bismans

SALVATORE D. C., *Économie internationale*,
traduction de la 9^e édition américaine par Fabienne Leloup et Achille Hannequart

SHAPIRO C., VARIAN H. R., *Économie de l'information. Guide stratégique de l'économie des réseaux*,
traduction de la 1^{re} édition américaine par F. Mazerolle

SIMON C. P., BLUME L., *Mathématiques pour économistes*, traduction de la 1^{re} édition américaine par
G. Dufrenot, O. Ferrier, M. Paul, A. Pirotte, B. Planes et M. Seris

SINN G., SINN H. W., *Démarrage à froid. Une analyse des aspects économiques de l'unification allemande*,
traduction de la 3^e édition allemande par C. Laurent

STIGLITZ J. E., WALSH C. E., Lafay J.-D., *Principes d'économie moderne*. 3^e édition,
traduction de la 3^e édition américaine par F. Mayer

SZPIRO D., *Économie monétaire et financière*.

VARIAN H., *Introduction à la microéconomie*. 6^e édition, traduction de la 7^e édition américaine par B. Thiry

VARIAN H., *Analyse microéconomique*, traduction de la 3^e édition américaine par J.-M. Hommet. 2^e édition

VAN DER LINDEN B. (Éd.), *Chômage. Réduire la fracture*

WICKENS M., *Analyse macroéconomique approfondie. Une approche par l'équilibre général dynamique*

ZÉVI A., MONZÓN CAMPOS J.-L., *Coopératives, marchés, principes coopératifs*

Introduction à l'économie européenne

Cet ouvrage offre une **analyse pluridisciplinaire de la dynamique d'intégration économique européenne** qui met en évidence les grands enjeux économiques de la construction européenne. Il utilise des **concepts économiques élémentaires**, mais prend également en compte des **éléments historiques, institutionnels et géopolitiques** indispensables à la compréhension des phénomènes complexes qui affectent l'économie de l'Union européenne.

Il passe en revue le **développement des principales politiques économiques de l'Union européenne** : union économique et monétaire, politique commerciale, politique industrielle, politique de la concurrence, politique de la recherche, politique de cohésion et élargissements.

De **nombreux exemples et études de cas** précis sont développés de manière pédagogique de façon à permettre au lecteur de mieux comprendre les nuances du fonctionnement économique de l'Union européenne et de son marché unique. Cette **analyse critique de la construction européenne du début du 20^e siècle à nos jours** facilite la mise en perspective et l'analyse prospective dynamique de l'économie européenne.

Cet ouvrage d'introduction est destiné à tous ceux qui veulent saisir les enjeux de l'économie de l'Union européenne et qui disposent de notions élémentaires d'économie, qu'ils soient **étudiants de différentes disciplines ou praticiens issus des institutions publiques, des ONG ou du monde de l'entreprise**.

Jean-Christophe Defraigne

est professeur en économie internationale à l'Institut d'Études Européennes de l'Université St-Louis Bruxelles et professeur invité à la Louvain School of Management et à l'Université du Zhejiang. Il travaille sur l'économie de l'Union européenne, la mondialisation économique et les processus d'intégration régionale en Europe et en Asie, sur l'économie chinoise et sur les relations entre l'Europe et les grandes économies émergentes. Il a été expert évaluateur auprès de la Commission européenne pour les programmes-cadres de recherche et a également effectué des études sur l'intégration et les politiques européennes pour des think-tanks, des institutions internationales et des ONG.

Patricia Nouveau

est enseignante dans le département « commerce extérieur » de l'école de commerce EPHEC à Bruxelles. Elle y est responsable du programme EU Affairs et donne cours d'économie internationale et européenne et d'introduction aux marchés émergents. Elle a été consultante en affaires publiques européennes et a travaillé pour la Commission européenne. Elle a également enseigné à l'Université du Peuple à Pékin.

INTECCEUR
ISBN 978-2-8041-8059-1
ISSN 2030-501X