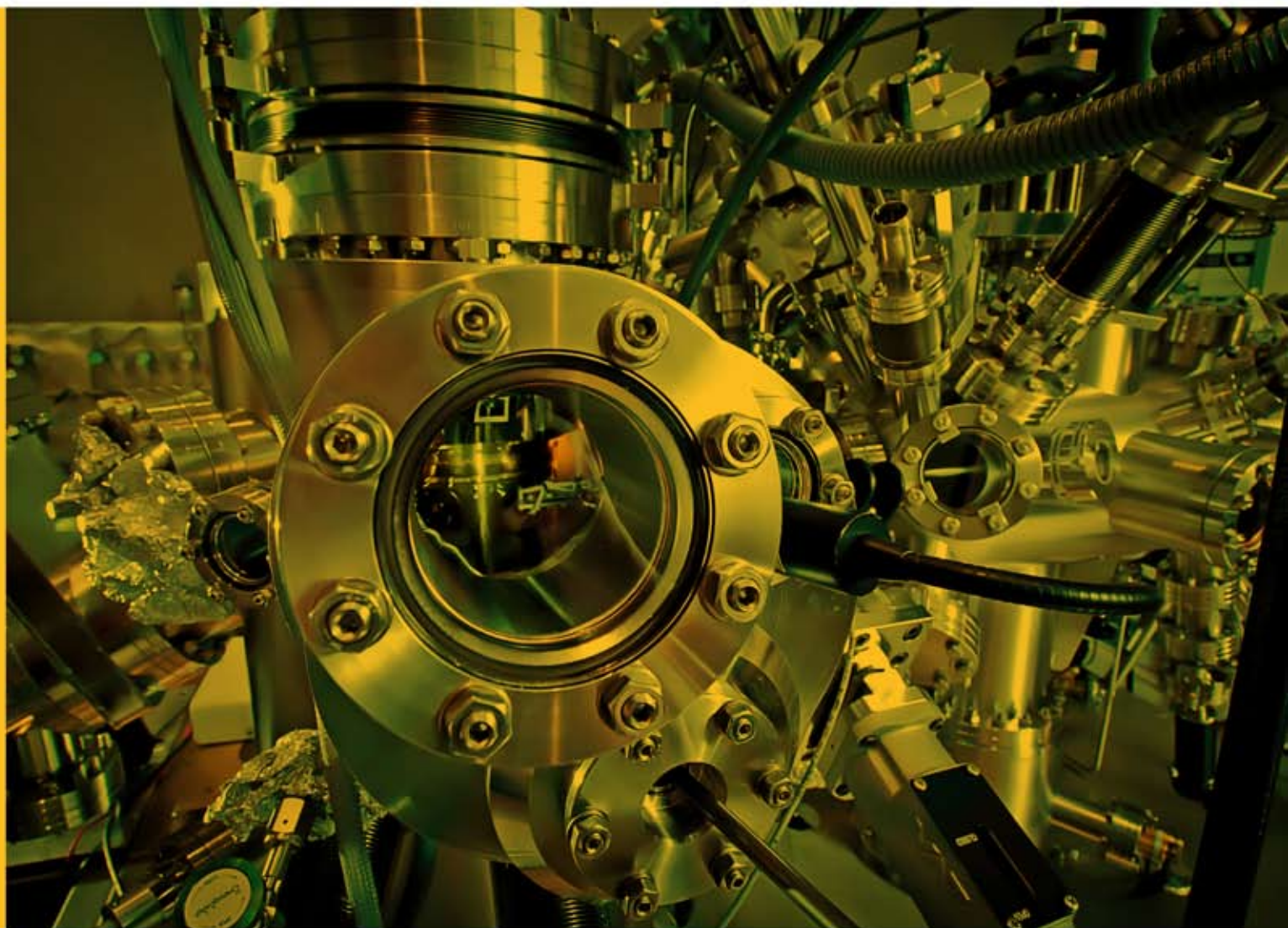


Des facteurs
de changement 2

Territoires 2040



Mondialisation et localisation des activités économiques : les nouveaux défis posés par l'entrée dans le XXI^e siècle

Laurent Carroué

Inspecteur général de l'Éducation nationale, directeur de recherche à l'Institut français de géopolitique (IFG) de l'université Paris-8, expert auprès du groupe Mondialisation du Centre d'analyse stratégique (CAS).

Si jusque dans les années 1980 le processus de mondialisation était étudié sur un mode classique en lien avec l'internationalisation de l'économie mondiale (avantages comparatifs, division internationale du travail...), on a assisté dans les décennies 1980-1990 à l'hégémonie conceptuelle d'approches de plus en plus globalisantes survalorisant la seule échelle mondiale et déterritorialisant et dépolitisant les articulations entre territoires, économies et sociétés. La profonde rupture introduite par la crise actuelle et l'émergence rapide de nouvelles configurations internationales obligent à repenser les articulations systémiques qu'entretiennent aujourd'hui mondialisation et localisation des activités économiques.

Dans ce cadre, on doit à la fois réhabiliter la fonction stratégique du pilotage politique – entendu au sens large de *polis*, la vie de la cité – aux échelles nationales et continentales (cf. Union européenne), souligner l'importance des projets territoriaux dans les différentes trajectoires et mettre l'accent sur les phénomènes de structures de longue durée afin de dégager des axes d'action pour l'avenir. Cet article, après avoir présenté un cadre scientifique, épistémologique et conceptuel sur les démarches en débat, analyse les nouveaux équilibres mondiaux en émergence avant de dégager de grands enjeux d'avenir pour la France et l'Europe.

Rétrospective et état actuel des connaissances : quatre pistes d'analyse

Rapports temps/espace : le retour des territoires dans la mondialisation

Le contexte intellectuel et géopolitique des années 1980-1990 se traduit par l'hégémonie conceptuelle d'une définition et d'une approche de la mondialisation à la fois globalisante, universelle, automatique et mécanique. Ces logiques reposent sur deux piliers : la prédominance idéologique des productions anglo-saxonnes ; le poids des approches économistes déterritorialisant les réalités du monde et en niant la complexité *via* la mise en équation et la modélisation du monde. Ainsi, dès 1983, l'économiste américain Théodore Lewitt publie dans la *Harvard Business Review* un article intitulé *The Globalization of Markets*, l'universalisation rêvée, sinon fantasmée, d'un modèle de consommation et de production nord-américain. L'économiste Kenichi Ohmae publie *The Borderless World, Power and*

Mondialisation et localisation des activités économiques : les nouveaux défis posés par l'entrée dans le XXI^e siècle

Strategy in the Interlinked Economy – traduit en français par *L'entreprise sans frontière*, puis en 1996, par *De l'État-nation aux États-régions* – qui théorise la fin et le dépassement de l'État-nation. On voit alors se multiplier les thématiques sur la « fin de l'histoire », la « fin de la géographie », « la fin des frontières », la « fin des États » ou la « fin des territoires¹ ».

Mais ces logiques se trouvent brutalement invalidées ou remises en cause au tournant des années 2000 au profit de nouvelles demandes pluridisciplinaires rendant mieux compte de la complexité du monde. Les logiques d'études basculent alors d'une approche homogénéisante et globalisante à une approche de plus en plus différenciée soulignant que les inégalités et le dualisme sont consubstantiels au mode de développement et à la valorisation différenciée des territoires par les logiques de marché, et ce à toutes les échelles. On assiste alors à une redécouverte des territoires, qui peuvent être définis comme une construction à la fois spatiale, sociale, juridique, politique, économique et culturelle.

Par exemple, l'explosion de la mobilité géographique du capital, des marchandises, des informations et des hommes ne signifie nullement « réduction » de l'espace terrestre et des distances comme le signale chaque accident paralysant flux et réseaux (cf. volcan islandais au printemps 2010). L'interconnexion du monde est toujours sélective et hiérarchisée car la capacité des agents économiques à maîtriser le rapport distance-temps est un produit technologique, économique, social, culturel et organisationnel – au total logistique – sélectif qui représente d'énormes enjeux de pouvoirs géopolitiques et géoéconomiques. Loin d'être ubiquiste, elle repose sur une distance systémique qui interconnecte fonctionnellement de grands pôles mondiaux² ou des zones plus marginales (cf. forages pétroliers en Alaska ou Sibérie) à un système qui évite angles morts et

laissés-pour-compte par le jeu d'interdépendances asymétriques. De même, la puissance des transnationales repose avant tout sur leur capacité à maîtriser et à gérer l'espace mondial à leur profit à la fois comme zone de fourniture, de production ou de vente en réalisant un certain nombre d'arbitrages entre division fonctionnelle, technique et sociale du travail.

Au total, ce retour des territoires met en lumière le fait que la mondialisation s'appuie sur des logiques de surintégration et de surexclusion, d'autant plus brutales quand les forces du marché sont laissées seules à l'œuvre. Dans plus de 60 % du monde, la question d'un accès régulier à l'eau, à l'électricité ou au téléphone demeure un facteur majeur de localisation alors que dans les Pays les Moins Avancés (PMA) sans littoral, le coût du fret peut représenter jusqu'à 40 % de la valeur des importations contre 6 % en moyenne mondiale. De même, seulement quinze États réalisent 70 % des services de transports mondiaux, 25 aéroports polarisent presque 70 % du trafic aérien mondial de passagers, 15 États polarisent 66 % des flux touristiques alors que 85 % des flux financiers mondiaux sont gérés par une vingtaine de places métropolitaines interconnectées.

Marché mondial, firmes transnationales et territoires : la redécouverte des emboîtements d'échelles

Ce processus de retour aux territoires se construit aussi dans l'analyse de l'organisation et des stratégies des acteurs par la redécouverte des jeux d'articulation des emboîtements d'échelles, du local au régional, national, continental et mondial. Contrairement à une vision schématique du couple local/mondial (« glocal ») qui invaliderait tous les niveaux intermédiaires, chaque niveau scalaire occupe une place et joue un rôle spécifique en interaction avec les niveaux inférieurs et supérieurs. Quelques pistes sont à dégager.

Premièrement, on doit relativiser l'unicité et la globalité de l'échelle mondiale, tout simplement parce qu'aucun acteur économique ou politique – si puissant soit-il – n'est en mesure de saisir, à lui seul, l'échelle mondiale dans son ensemble. C'est ainsi que le concept de « marché mondial » doit être

¹ Cf. O'Brien R., *Global Financial Integration : the end of geography*, Chatham House, Londres, 1992, ou Hamel G. et Sampler J. « The E-Corporation : The End of Geography », *Fortune Magazine*, 7 décembre 1998.

² Dans l'articulation fonctionnelle innovation/métropoles, voir par exemple : OST (Observatoire des sciences et techniques), « La connectivité scientifique des régions européennes », rapport d'étude, 2010.

DES FACTEURS DE CHANGEMENT

revisité : comme l'illustre en permanence l'actualité, il n'y a ni conjoncture mondiale (cf. crise actuelle), ni prix mondiaux, ni marché mondial, mais des structures articulées, plus ou moins interconnectées et intégrées, sur lesquelles jouent d'ailleurs les firmes transnationales dans la répartition de leurs activités (afin, par exemple, de lisser le plan de charge de leurs activités). C'est le cas par exemple du marché et des prix des hydrocarbures, en fait assez segmentés et spécialisés (Brent de la Mer du Nord, Arabian Light...) – le prix mondial n'étant alors qu'une reconstruction. L'abaissement des barrières tarifaires, qui se généralise, ne doit pas masquer la découverte ou redécouverte de fortes barrières dites « non tarifaires », qui renvoient au maintien de profondes spécificités d'ordre juridique, culturel ou socio-économique selon les États et les continents.

Deuxièmement, on doit relever l'absence de véritable *World Company* ou firme multinationale. Bien qu'internationalisées, les firmes transnationales (FTN) doivent disposer d'un fort ancrage national pour des raisons juridiques, économiques, industrielles, technologiques, culturelles et géopolitiques (cf. automobile, aérospatiale et armement, énergie...). Au total, que ce soit dans la banque et la finance, les matières premières minérales ou énergétiques, l'industrie, le commerce, les télécommunications ou la logistique, l'internationalisation des FTN (cf. Siemens, Toyota, ArcelorMittal, Wal-Mart, Vodaphone...) s'appuie toujours sur deux, trois ou quatre grands pôles, soit nationaux, soit sous-continentaux; jamais sur le contrôle complet de l'espace économique mondial dans sa totalité. Ainsi, Wal-Mart dans la grande distribution s'articule à une double logique territoriale : la valorisation de quatre grands pôles (Aléna, Amérique Latine, Europe occidentale, Asie en développement) à partir du contrôle de sa base nationale états-unienne, et dans ceux-ci, la valorisation prioritaire du haut de la hiérarchie urbaine où se concentrent ses principaux clients des pays des Suds, les nouvelles couches moyennes solvables.

Au total, les FTN – qui sont un fait culturel, social et politique autant qu'économique – déploient des stratégies territoriales d'une grande diversité selon leur nationalité d'origine et leurs activités sectorielles. Elles se moulent le plus finement possible

dans la complexité des territoires mondiaux en adaptant en permanence les articulations géographiques de leurs organisations internes et externes entre fournisseurs, productions, marchés et concurrences. C'est bien la capacité de la FTN à jouer, au regard de ses objectifs, sur une articulation fonctionnelle efficiente de tous les territoires et de toutes les échelles qui fonde son succès ou au contraire son échec. En 2009-2010, les difficultés techniques de Toyota (rappels massifs d'automobiles), consécutives à l'internationalisation à marche forcée de cette dernière décennie, soulignent la difficulté du système toyotiste (jusqu'ici efficace mais spatialement limité) à se déployer sur de nouveaux espaces géographiques sans perdre les spécificités premières qui assuraient jusqu'ici son succès.

Troisièmement, la mondialisation tend aujourd'hui à fortement valoriser l'échelle continentale du fait de la prégnance des logiques de proximité. La continentalisation, c'est-à-dire le découpage du monde en grands pavages politiquement, économiquement et institutionnellement intégrés, représente un enjeu essentiel. Plus de la moitié des échanges internationaux se réalise sur des bases continentales, et l'organisation productive et commerciale des firmes transnationales se fait souvent sur des bases continentales. Enfin, la montée des structures institutionnelles géoéconomiques et géopolitiques a connu ces dernières décennies un dynamisme historique sans précédent (CEE puis UE, Aléna, Mercosur, Asean...). La mondialisation passe par la continentalisation. Pour une FTN ou pour une puissance étatique, affirmée ou émergente, le contrôle d'une base continentale ou sous-continentale est un levier essentiel à une projection mondiale (États-Unis/Aléna, Allemagne/Europe, bientôt Chine/Asie sinisée et Asean...). C'est pourquoi l'échec de la création de la Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) – dans l'hémisphère américain sous hégémonie des États-Unis à la fin des années 2000 – est un facteur d'affaiblissement géostratégique et géoéconomique; alors qu'à l'inverse la création d'une zone de libre-échange entre la Chine et les pays de l'Asean en janvier 2010 témoigne de l'affirmation croissante de la puissance chinoise en Asie et des effets d'attraction qu'elle exerce à des échelles spatiales de plus en plus larges. Elle y devient ainsi le 1^{er} partenaire commercial du Japon au détriment des États-Unis en 2010.

Mondialisation et localisation des activités économiques : les nouveaux défis posés par l'entrée dans le XXI^e siècle

Quatrièmement, la mondialisation d'un côté, la continentalisation de l'autre, s'organisent à partir de la valorisation de grands sous-ensembles continentaux : soit nationaux dans le cas de pays-continentaux (cf. États-Unis : *Mégapolis* de la Côte Est, Chine littorale, Brésil du sud-est...), soit transnationaux dans le cas d'États de plus petite taille (Europe : *North Range*, axe rhénan) organisés par de grands espaces métropolitains. Loin d'être des « archipels » interconnectés entre eux dans une « économie d'archipels » déterritorialisés et tournant le dos à leurs espaces d'insertion, la puissance et le dynamisme économiques, démographiques et logistiques et les pouvoirs de commandement de ces grands organismes métropolitains jouent sur un double registre spatial : la bonne maîtrise d'un vaste espace régional (Île-de-France/grand bassin parisien) et national d'un côté, d'excellentes capacités d'articulation aux échelles continentales et mondiales de l'autre (Sanjuan 2009). C'est pourquoi une analyse fine et opératoire des dynamiques territoriales (Py et Hatem 2009) et sociales de ces grandes métropoles (Barbesol et Briant 2008) ne peut déconnecter en les « autonomisant » les fonctions et les échelles mondiales ou internationales (finance, sièges sociaux de FTN) des échelles et fonctions nationales, régionales ou locales. Une insertion efficiente des grandes métropoles mondiales en haut de la hiérarchie urbaine dans la mondialisation suppose aussi de régler localement et régionalement les problèmes d'emploi, de logement, de prix foncier, de circulation ou de ségrégation sociospatiale (cf. Île-de-France, Grand Londres, etc.).

Mondialisation, globalisation, universalité : finitude et intégration du monde en débat

Si les facteurs économiques et financiers dominent dans l'approche de la mondialisation durant les dernières décennies de la fin du XX^e siècle, on assiste aujourd'hui à la montée de nouveaux vecteurs d'analyse qui complexifient les liens entre mondialisation et activités économiques.

Le premier a trait à la forte montée des grandes questions environnementales. Si en anglais, le terme *globalization* est assez polysémique, on dispose en français de deux termes différents, « mondialisation » et « globalisation ». C'est pourquoi au-delà de l'anglicisme, le terme « globalisation » – qui renvoie directement

au globe, c'est-à-dire à la planète et à son fonctionnement systématique – peut être utilisé mais redéfini dans un cadre plus strict : on peut alors redéfinir la globalisation comme l'étude et l'analyse des phénomènes affectant le fonctionnement de l'espace terrestre – le globe – dans des jeux d'interrelations et d'interactions entre le(s) milieu(x) et les sociétés humaines (Carroué, 2006). On inscrit dans ce champ les débats sur le réchauffement planétaire, la désertification, la gestion des ressources renouvelables et non renouvelables (eau, richesses halieutiques, forêts, énergies...) et la question de la durabilité des modes de développement adoptés. Dans ce cadre, il semble que les sociétés humaines soient à un tournant historique. En effet, les différents modes de développement déployés jusqu'ici se sont largement construits sur des logiques à la fois relativement prédatrices et surtout extensives, la conquête de nouveaux espaces servant de relais permanent au processus d'accumulation. Même s'il demeure encore quelques espaces vierges et fronts pionniers, l'homme se heurte aujourd'hui à la finitude du monde. Ce changement de paradigme pose aujourd'hui un véritable problème civilisationnel à l'ensemble de l'humanité concernant ses modes de développement, d'autant plus difficile à débattre que les approches en sont souvent réalisées sur un mode catastrophiste.

Dans ce contexte contradictoire, sont apparus ces dernières décennies de nouvelles contraintes (politiques, juridiques...), de nouveaux acteurs (ONG, émergence d'une opinion publique mondiale, rôle des médias...) et de nouveaux marchés (technologies, puits de carbone, droits à polluer...), qui pèsent soit comme contraintes, soit comme opportunités nouvelles sur les stratégies sectorielles et les choix de localisation des acteurs et facteurs économiques.

Le second a trait aux questions sociales, salariales, migratoires et juridiques dont doivent aujourd'hui tenir compte les agents économiques dans leurs choix de localisation face à l'universalisation progressive d'un certain nombre d'exigences nouvelles, en particulier dans le droit du travail (interdiction du travail des enfants, instauration d'un salaire minimal, couverture de la négociation collective...). Au-delà même de leurs arbitrages internes concernant leurs différents critères de localisation (cf. coûts salariaux/productivité, qualification, réactivité aux marchés,

DES FACTEURS DE CHANGEMENT

prix fonciers, fourniture énergétique, concurrence, respect du droit intellectuel, sécurité des investissements...), on a assisté ces dernières décennies à la montée en puissance des ONG ou syndicats, qui mobilisent la scène médiatique internationale pour dénoncer tel ou tel investissement ou le non-respect de telle ou telle norme sociale ou environnementale de base (travail des enfants, sous-salaires...) comme le rappellent les campagnes contre Nike en Asie, ou l'impact particulièrement négatif sur l'image de marque d'Apple des suicides d'ouvriers chez un sous-traitant chinois, ou sur celle de BP de la marée noire dans le Golfe du Mexique en mai 2010. Dans un sens, en vingt ans, la mondialisation est devenue plus transparente; d'autant que si les effets des campagnes de *boycott* des consommateurs sont généralement peu efficaces, la culture anglo-saxonne de juridictionnalisation systématique a fait beaucoup de progrès participant en retour à de nouvelles élaborations d'un droit plus international.

La montée des enjeux géopolitiques dans les facteurs et équilibres économiques

Symbolisés par l'effondrement de l'URSS, les attentats du 11 septembre 2001, les effets de la piraterie somalienne sur les flux maritimes dans l'Océan indien et le Canal de Suez, les nationalisations d'actifs miniers dans les pays andins ou au Venezuela ou la nouvelle diplomatie chinoise en Afrique et Amérique latine, les facteurs géopolitiques jouent aujourd'hui un rôle majeur et croissant dans les choix et dynamiques de localisation des agents économiques et dans la redéfinition des équilibres géoéconomiques du monde. En effet, définie par le géographe Yves Lacoste comme l'étude des rivalités de pouvoirs – de toute forme et de toute nature – sur un territoire et des systèmes de représentation produits pour y répondre³, la géopolitique est devenue un outil central d'analyse et d'action, comme en témoigne le succès des études sur le « risque-pays⁴ » pour les investisseurs.

³ Lacoste Y., *Introduction au dictionnaire de géopolitique*, Flammarion, 1993.

⁴ Méthode d'étude systémique mobilisant les facteurs économiques, financiers, sociaux et géopolitiques cherchant à évaluer à court et moyen terme la stabilité et l'efficacité d'un pays ou d'un groupe de pays afin d'éclairer le choix des investisseurs (cf. Coface).

Plus largement, ces démarches insistent sur la (re)découverte du temps long⁵ et le jeu des héritages géohistoriques⁶, des enjeux culturels (cf. spécificités de l'Asie sinisée dans sa trajectoire de développement, réseaux sociaux pour aborder le marché chinois...), de l'autonomie plus ou moins grande des jeux d'acteurs (cf. collectivités territoriales, diasporas...) ou encore de la résistance des modèles de capitalismes nationaux. De même, plus la mondialisation des FTN progresse et plus le recrutement de leurs cadres dirigeants s'élargit, plus se pose avec acuité en interne la question des modèles de gestion et de management issus des différentes cultures.

Les perspectives d'évolution : les nouveaux équilibres du monde

De la nature et de la profondeur de la crise mondiale actuelle : l'entrée dans le XXI^e siècle

Dans un cadre prospectif, l'évaluation de la nature et de la profondeur de la crise mondiale actuelle constitue un enjeu fondamental à la fois pour en comprendre les ressorts profonds, en évaluer l'impact immédiat et à plus long terme sur les nouveaux équilibres du monde et pour élaborer en retour des stratégies de sortie de crise. Dans cette démarche, il convient de penser la mondialisation comme un système à la fois géoéconomique et géopolitique qui renvoie à la nécessaire définition de l'ordre mondial en débat comme étant un objet géohistorique spécifique.

Jusqu'en 1990, les choses étaient relativement claires à partir d'une structure binaire (ouest/est et nord/sud) construite sur la rivalité des deux superpuissances dans le cadre d'une nouvelle Guerre Froide. Face au bloc communiste fonctionnant en relative autarcie, on trouvait un monde occidental symbolisé par la Triade (États-Unis-Canada, Europe occidentale, Japon) contrôlant l'essentiel du pouvoir politique, économique, financier,

⁵ Norel P., *L'Histoire économique globale*, Seuil, 2009.

⁶ Bruneau M., *L'Asie d'entre Inde et Chine. Logiques territoriales des États*, Belin, 2006.

Mondialisation et localisation des activités économiques : les nouveaux défis posés par l'entrée dans le XXI^e siècle

technologique et culturel face à des périphéries soit évitées et délaissées, soit intégrées, et qui fournissaient des matières premières minérales ou énergétiques, ou de la main-d'œuvre à bas coût salarial réalisant des productions industrielles (textile, électronique grand public...) réexportées dans le cadre d'une division internationale du travail.

À partir des années 1980, avec l'arrivée au pouvoir de M. Thatcher au Royaume-Uni en 1979 et de R. Reagan aux États-Unis en 1980, on assiste progressivement à l'émergence d'un nouveau régime d'accumulation financière. Les réformes ultralibérales de la révolution néoconservatrice libèrent alors les marchés financiers de toutes les règles, normes et institutions publiques qui en assuraient le contrôle depuis 1929, alors que se multiplient les innovations de produits et de *process* de plus en plus folles, opaques et instables. Ce projet, qui va définir un nouveau stade de la mondialisation occidentale, a pour principal objectif d'assurer et d'accompagner la refondation des leviers de l'hégémonie mondiale des intérêts anglo-saxons, en premier lieu états-uniens. Il se diffuse géographiquement d'abord aux autres pays occidentaux dans la décennie 1980 avant de pouvoir englober plus largement une grande partie de l'économie mondiale dans les années 2000, à l'occasion de l'effondrement de l'URSS et des pays de l'Est, de l'ouverture de plus en plus large des pays du Sud (cf. accord sur les services financiers en décembre 2007 à l'OMC, libéralisation des échanges...) et des réformes chinoises introduites en 1978.

Ce nouveau régime d'accumulation financière – rentier, spéculatif, instable et dual – se traduit dans les grands pays occidentaux par une totale inversion fonctionnelle des articulations antérieures entre d'un côté les sphères productives, les sphères périproductives et les sphères de la reproduction sociale, et de l'autre les activités financières. Ces dernières, occupant une position de plus en plus nodale, imposent leurs exigences de rentabilité, leurs modes de gestion et leurs temporalités aux autres activités économiques afin de capter une part croissante des richesses créées. Le processus de drainage est phénoménal, comme en témoigne l'explosion à la fois du stock de capital financier – entre sept

et neuf fois le PIB mondial en 2005 selon la Banque des règlements internationaux (BRI) de Bâle – et des flux en circulation. L'extrême mobilité géographique du capital financier dans l'espace mondial survalorise les différenciations territoriales (taux d'intérêts, cours des actions, niveaux des devises, dettes et obligations...) avec pour objectif une rentabilité financière maximale et à court terme. Il a pour corollaire une instabilité croissante avec 24 crises majeures entre 1971 et 2008, soit en moyenne une tous les dix-huit mois.

En vingt ans, la diffusion du système d'accumulation financière va se traduire dans les pays développés – mais de manière inégale selon les types de capitalisme – par le remodelage des systèmes productifs et sociaux : stagnation des salaires réels, déformation du partage des revenus entre catégories sociales, secteurs économiques et espaces géographiques, parfois désindustrialisation marquée... À l'échelle mondiale, la mise en concurrence exacerbée de la force de travail se traduit par une quasi-stagnation du salaire réel moyen : selon l'Organisation Internationale du Travail⁷, il n'augmente ainsi que de 1,9 % par an entre 2001 et 2007 (dont seulement +0,9 % dans les pays développés et 1,7 % en Asie), alors que la hausse globale des salaires est sensiblement inférieure à la hausse de la productivité sur période 1995-2007. Au total, dans les trois quarts des États, on assiste à une sensible baisse tendancielle des revenus salariés moyens et à une explosion des inégalités salariales dans les deux-tiers des États. Les États-Unis et une part croissante des États européens vont en retour développer un mode de croissance insoutenable, fondé sur un modèle de soutien à la demande nationale et mondiale, construit sur une économie d'endettement, d'inégalité et d'insécurité sociale généralisée, tout en drainant une large partie de l'épargne de la planète grâce à leurs statuts géopolitiques exceptionnels.

Comme le pronostiquaient depuis longtemps un certain nombre d'observateurs, ce nouveau régime d'accumulation

⁷ ILO (International Labour Organization), *Global Wage Report 2008/2009*, Genève, 2010.

DES FACTEURS DE CHANGEMENT

financière s'effondre brutalement en 2007-2009 à la suite d'une crise immobilière née aux États-Unis à la fin de l'année 2006, qui sert de révélateur. La crise devient financière puis économique et industrielle et enfin sociale tout en se généralisant à l'Europe puis au monde. Les États-Unis sont confrontés à une triple crise systémique de nature géoéconomique (effondrement financier, économique et industriel), politique (crise des fondements de la révolution conservatrice et néolibérale reaganienne) et géostratégique (crise de *l'Impérium* avec les échecs irakien et afghan).

La crise actuelle signe donc bien la fin d'un cycle historique géopolitique et géoéconomique d'un tiers à un demi-siècle de durée et parachève définitivement les héritages des anciens jeux de puissances nés en 1945. C'est à ce titre que la crise de 2007-2012 constitue un choc d'une ampleur historique séculaire en marquant la disparition définitive des structures héritées du second ^{xx} siècle et la véritable entrée du monde dans le nouveau ^{xxi} siècle. C'est pourquoi les débats actuels aux États-Unis et en Europe sont si importants : face à la crise, quelles réponses apporter du simple replâtrage ou de la nécessaire refondation ?

Le monde à la recherche de nouveaux équilibres géoéconomiques, géopolitiques et géostratégiques

Cet effondrement inédit et spectaculaire des pôles nord-américain et européen oblige bien sûr à réarticuler la question des dynamiques de localisation des activités économiques et industrielles avec les grands enjeux géoéconomiques, géopolitiques et géostratégiques mondiaux, actuels et futurs. Celles-ci participent en effet directement des basculements des pôles de puissance auxquels on assiste et qui vont s'accélérer ces prochaines décennies. On doit en particulier relever les nouvelles interdépendances financières nées de la crise. On peut estimer le coût direct et indirect de celle-ci à l'équivalent d'un PIB mondial du fait à la fois des destructions de capital financier, immobilier et productif et de l'intervention massive des puissances publiques *via* les politiques de soutien et de relance des États. Ainsi, l'injection massive de liquidités, les achats massifs d'actifs financiers et le recours à

la planche à billet se traduisent par une explosion des bilans des Banques centrales (FED, BCE...⁸). En cinq ans, la crise se traduit par une profonde transformation des équilibres mondiaux.

Au plan géopolitique, on assiste à l'émergence de trois nouveautés. Premièrement, l'affirmation des grands pays émergents dans les instances de concertation (cf. passage du G7 au G20), dans les organisations internationales (FMI et Banque mondiale, bientôt l'ONU ?) ou dans les débats plus stratégiques (Brésil et Turquie face au conflit États-Unis/Iran sur le nucléaire en mai 2010). Deuxièmement, le grand retour des États et la réhabilitation des échelles nationales qui invalident largement le discours néolibéral antérieur, phénomène particulièrement spectaculaire aux États-Unis et en Europe occidentale. Troisièmement, la nouvelle et relative impuissance de *l'hégémon* du moment, les États-Unis, qui conduit à une architecture du nouvel ordre international issu de la crise beaucoup plus ouverte et polynucléaire, au détriment de ce que l'on pourrait qualifier le « monde occidental », dont les trois piliers – nord-américain, européen et japonais – sont en sensible perte d'hégémonie. À cet égard, une des grandes ruptures introduite par le basculement du ^{xx} au ^{xxi} siècle a trait à la disqualification éthique, politique et stratégique du recours généralisé à la guerre comme levier de sortie d'une crise mondiale. Cette situation est-elle durable à moyen terme ? On doit l'espérer malgré la montée potentielle de certaines tensions régionales. Dans ce cadre, le déplacement de la compétition et des leviers de la puissance dans de nouveaux champs socio-économiques et technologiques rend l'effort militaire états-unien (47 % des dépenses militaires mondiales en 2011) de plus en plus insupportable.

⁸ Entre décembre 2009 et le printemps 2012, le bilan de la FED américaine passe de 2237 milliards \$ à 2970 milliards \$ (contre 870 milliards \$ en août 2007 : +2030 milliards \$ X 2,5), celui de la BCE de 1 905 à 3 000 milliards € (+1 095 milliards €, + 58 %) et celui de la Banque d'Angleterre de 238 à 325 milliards £ (+36,5 %). Comparé aux PIB nationaux, le bilan de la FED monte à 19 % du PIB des États-Unis, celui de la BCE à 24 %, celui de la Banque du Japon à 31 %, celui de la Banque d'Angleterre à 64 % et celui de la Banque nationale suisse à 68 %.

Mondialisation et localisation des activités économiques : les nouveaux défis posés par l'entrée dans le XXI^e siècle

Au plan financier, alors que la base monétaire mondiale passe de 2 000 à 12 600 milliards de dollars entre 1995 et 2010, soit de 8 à 21 % du PIB mondial, la socialisation des pertes liées à la crise se traduit par une explosion des dettes publiques occidentales : les pays de l'OCDE, qui perdent plus de dix millions d'emplois en 2009 (dont 3,4 en Europe occidentale)⁹, injectent pour la seule année 2009 plus de 1 000 milliards d'euros de stimuli budgétaires alors que la crise provoque un gonflement des déficits publics de plus de 1 150 milliards d'euros. La dette publique des seuls pays du G 20 va passer de 30 620 à 39 300 milliards de dollars *a minima* (+28 %) entre 2008 et 2014, soit de 66 à 84,5 % de leur PIB. La dette extérieure des États-Unis pourrait ainsi passer de 17 500 milliards de dollars, soit 120 % du PIB en 2009, à 23 000 milliards de dollars en 2015 (+31,5 %), rendant la 1^{re} puissance mondiale de plus en plus dépendante de sa capacité à drainer l'épargne mondiale.

On assiste en revanche à la forte montée des réserves de change des pays émergents manufacturiers ou exportateurs de matières premières, qui passent de 2 000 à 7 500 milliards de dollars entre 2002 et 2010, en particulier en Chine, dans l'Asie en développement et dans les pays du Golfe. Une partie croissante de ces réserves est gérée par des Fonds souverains (figure 1), dont les investissements financiers (marchés, actions et obligations), économiques (immobilier, commerce, transports) et productifs (mines, industries) pèsent d'un poids croissant dans les dynamiques territoriales. Avec 1 150 milliards de dollars de ses réserves de change placés en Bons du Trésor américain et 630 milliards d'euros de dettes souveraines européennes, la Chine est devenue en trente ans un des principaux créanciers de la planète, alors que la crise relance en 2007-2012 le débat sur la place et le statut international du dollar. Cette multipolarité du monde se retrouve illustrée par la géographie des Fonds souverains – dont les actifs en gestion devraient passer de 3 800 à 6 137 milliards de dollars entre 2009

et 2012 – organisée autour du triptyque Golfe arabe/Asie en développement/Norvège, avec une Amérique du Nord marginale¹⁰.

Au plan géoéconomique et industriel, l'emploi manufacturier recule de 25 % aux États-Unis, de 27 % au Royaume-Uni et de 10 % dans la zone Euro entre 2002 et 2010, alors que les grands pays émergents (Brésil, Inde, Chine, Russie, Afrique du Sud) deviennent de réelles puissances industrielles en s'affirmant depuis dix à vingt ans progressivement comme des pôles suffisamment forts et autonomes pour rechercher un développement plus autocentré tout en s'insérant de manière croissante dans la mondialisation.

Mutation des systèmes productifs et division internationale du travail renouvelée

À moyen terme, la mutation des systèmes productifs va se traduire à la fois par une intégration ultra-concurrentielle réaffirmée entre pays hautement développés (cf. problèmes de parité monétaire dollar/euro...), un éclatement croissant des suds aux trajectoires de plus en plus divergentes, un retour de la dynamique des pays rentiers portés par la hausse structurelle des prix des matières premières minières, énergétiques et agricoles du fait de la demande des nouveaux pôles dynamiques et un renouvellement et une accentuation de la division internationale du travail entre espaces centraux, semi-périphériques et périphériques, et ce, à toutes les échelles territoriales.

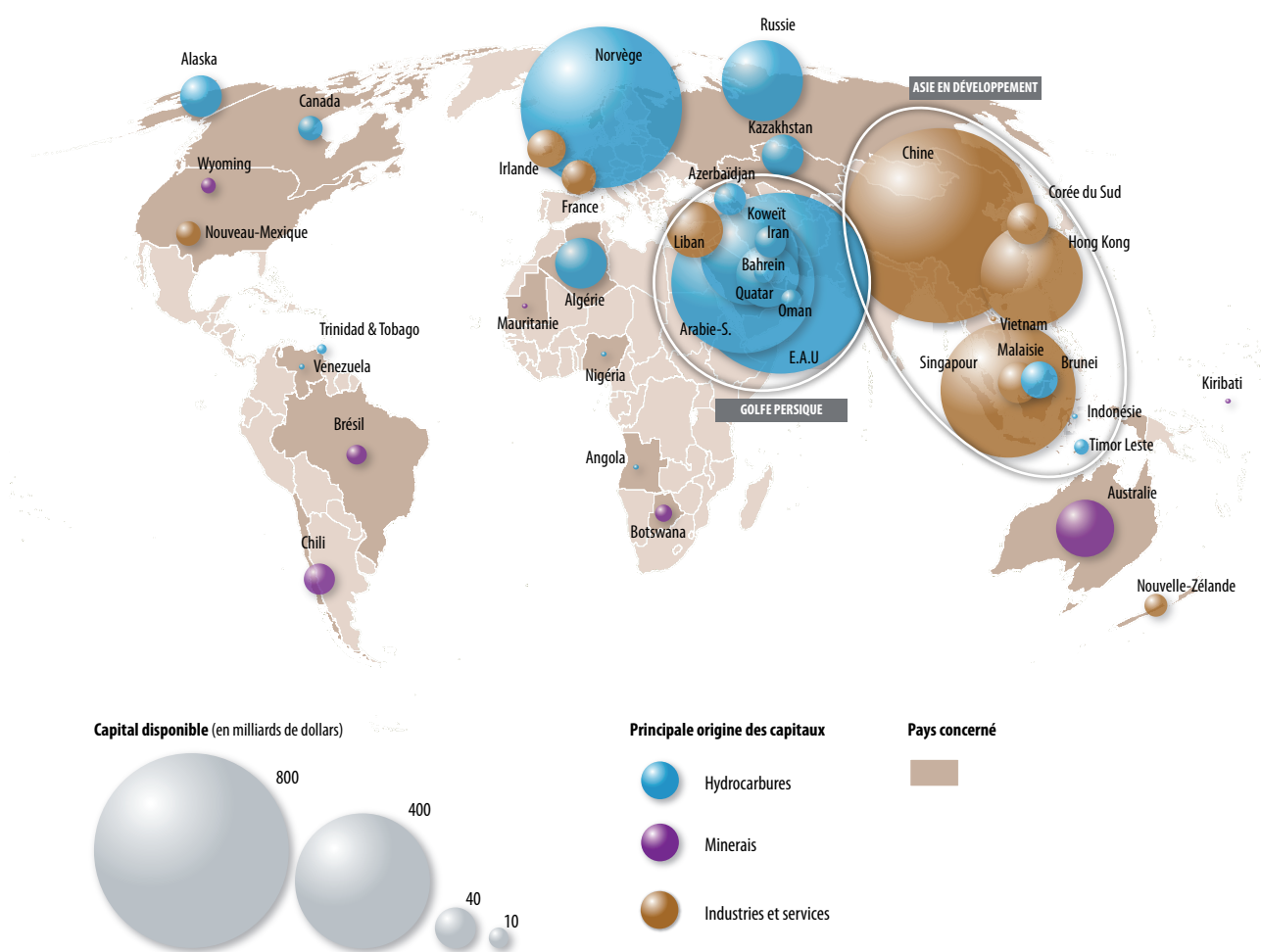
Dans ce cadre, la question démographique est un premier élément déterminant du fait de l'explosion de la demande de travail liée à la transition démographique. Aujourd'hui, 50 millions de nouveaux actifs arrivent chaque année sur le marché du travail mondial. La population active mondiale doit passer de 1 929 à 3 650 milliards d'actifs entre 1980 et 2020 (+ 1,72 milliard), soit un quasi-doublement (tableau 1). 93 % de cette hausse a pour horizon les pays des Suds, dont 62 % en Asie, 21 % en

⁹ Carroué L., « Crise mondiale : la déferlante sociale », *Images économiques du monde 2010*, Armand Colin, 2009.

¹⁰ Carroué L., « Fonds souverains et crise des subprimes : un nouvel enjeu de la guerre économique », *Diplomatie*, n° 34 de sept/oct, 2008.

DES FACTEURS DE CHANGEMENT

Figure 1. Les fonds souverains dans le monde en 2008



Source des données et conception : Laurent Carroué • Réalisation : Datar | Territoires 2040 • Karine Hurel • 2012

Mondialisation et localisation des activités économiques : les nouveaux défis posés par l'entrée dans le XXI^e siècle

Afrique et 11 % en Amérique latine. En 2020, les pays OCDE ne représenteront plus que 16,5 % de la population active mondiale, contre 15 % en Inde, 22,5 % en Chine et 40,8 % dans les autres pays du monde. Si au XIX^e siècle l'Europe a connu des phénomènes similaires, elle y a répondu par la conquête des trois quarts de l'espace mondial, sous forme coloniale ou migratoire (cf. peuplement des « nouveaux mondes »).

Mais aujourd'hui, les enjeux démographiques sont inséparables des questions de développement. En effet, si la finitude du monde et l'architecture internationale contemporaines interdisent aujourd'hui aux pays des Suds d'adopter la même réponse impérialiste, il convient de bien mesurer en retour les énormes pressions en jeu et le niveau exceptionnel des défis auxquels ils doivent faire face en termes de développement, d'allocation d'épargne, d'insertion dans la DIT et de gestion des flux migratoires dans un monde de plus en plus interdépendant. La question du développement dépend d'abord de facteurs endogènes : nature, qualité et fonctionnalité à la fois des États et des élites entrepreneuriales et viabilité de la construction nationale (cf. forte mobilisation étatique en Asie, difficultés de l'Afrique du Sud ou de l'Afrique subsaharienne); ressources disponibles... Mais elle repose tout autant sur les choix de spécialisation opérés dans la DIT qui assurent ou non des marges d'autonomie (cf. blocages de certains États rentiers) tout en assurant transferts de capitaux et de technologies. Les trajectoires de la démographie et du développement participent alors de la réorganisation spatiale à la fois des marchés mondiaux, des potentiels économiques et productifs aux échelles continentales, nationales et régionales et de la division internationale du travail.

La vision que l'on peut en avoir varie bien sûr sensiblement selon les critères utilisés et les sources : ainsi, selon le FMI, entre 2009 et 2015, les pays développés devraient passer de 69 à 61 % du PIB mondial exprimé en monnaie courante et de 53,8 % à 47,8 % en parité de pouvoir d'achat. Selon le GGDC des Pays-Bas d'Angus Maddison, en monnaie constante et parité de pouvoir d'achat, alors que le poids de l'économie mondiale double en volume (tableau 2) en vingt ans, les pays développés ne polariseraient que 27,5 % de la croissance et reculeraient de 60 à 43 % de l'économie mondiale (exprimée ici en dollars constants gk pps). À l'inverse, les pays des Suds représenteraient aujourd'hui 57 % de l'économie mondiale en polarisant 72,6 % de la croissance, du fait en particulier du réveil asiatique (56,7 % croissance mondiale) et des pays émergents dont la Chine, qui pèserait aujourd'hui plus que l'Europe à 30, et l'Inde. Au total, quels que soient les outils méthodologiques utilisés, il est clair que d'ici 2020 à 2050 les bouleversements structurels des équilibres géoéconomiques et géopolitiques mondiaux devraient s'accélérer. En 2050, les trois premières puissances économiques mondiales seraient la Chine, les États-Unis et l'Inde alors que le Brésil, l'Indonésie, la Turquie et le Mexique devraient voir leur poids relatif croître sensiblement.

Aujourd'hui, le principal facteur de rééquilibrage réside dans le fait que les grands pays émergents sortent sensiblement renforcés de la crise même s'ils ne sont pas encore capables de tirer la croissance des économies avancées. Si la consommation de 1,3 milliard de Chinois représente en dollars courants moins d'un cinquième de celle de 300 millions d'Américains, le dynamisme de la demande chinoise a déjà un impact sensible

Tableau 1. Quarante ans de hausse de la population active mondiale (millions et %)

	1980	1990	2000	2020	Évolution 1980-2020 (en milliers)	Part de la croissance régionale dans le monde (en %)	Répartition de la population active en 1980 (en %)	Répartition de la population active en 2020 (en %)
Russie	523	569	589	603	+ 80	4,6	27,1	16,5
Brésil	76	77	71	65	- 11	0	3,9	1,7
Inde	46	62	83	110	+ 64	3,7	2,4	3,0
Chine	262	330	398	562	+ 300	17,4	13,6	15,3
Reste monde	512	661	746	818	+ 306	17,7	26,5	22,4
Monde	510	706	931	1492	+ 982	57	26,4	40,8
	1929	2405	2818	3650	+ 1721	100	100	100

Source : BIT, 2010.

DES FACTEURS DE CHANGEMENT

Tableau 2. Vingt ans d'évolution économique mondiale : la montée des Suds et des pays émergents (PNB en millions \$ constants 1990 GK PPS et %)

	2011	% 1990	% 2011	% Croissance	% Croissance mondiale
Monde	54 724 692	100	100	108	100
Pays développés	23 519 461	59,7	43,0	50	27,4
États-Unis/Canada	10 500 556	24,0	19,2	66	14,7
Europe à 30	9 668 688	25,4	17,7	45	10,5
Japon	2 556 252	8,8	4,7	10	0,8
Australie Nv Zél.	646 312	1,3	1,2	91	1,1
Israël	147 653	0,2	0,3	152	0,3
Pays des Suds	31 205 231	40,3	57,0	194	72,6
Asie	20 898 417	18,2	38,2	335	56,7
Amérique latine	4 122 072	8,0	7,5	96	7,1
CEI/Balkans	2 360 467	7,7	4,3	16	1,2
Proche Moyen orient	1 951 999	3,3	3,6	127	3,8
Afrique	1 872 276	3,1	3,4	130	3,7
Dont pays émergents	20 975 419	22,9	38,4	249	52,7
Chine	11 036 389	6,6	20,2	533	32,7
Inde	4 272 488	4,2	7,8	289	11,2
NPI Asie (Corée/Taiwan/Sing.)	1 809 471	2,3	3,3	193	4,2
Brésil	1 410 168	2,8	2,6	90	2,3
Russie	1 283 889	4,4	2,3	12	0,5
Mexique	906 069	2,0	1,7	75	1,4
Afrique du Sud	256 945	0,6	0,5	74	0,4

Source : GGDC, 2012.

cette dernière décennie sur le prix des matières premières (énergies, métaux, aliments), l'orientation des flux commerciaux et l'attractivité des capitaux et technologies occidentales. Entre 1993 et aujourd'hui, les pays émergents passent de 43 à 52 % de la consommation de pétrole brut, de 32,4 à 59 % de celle de l'aluminium et de 35,2 à 62 % de celle du cuivre. Au total, ce sont aujourd'hui les pays émergents qui fixent les principaux prix des matières premières.

Ce processus s'accompagne d'un sensible redéploiement de la géographie de l'appareil industriel (tableau 3) dans le cadre de l'élargissement¹¹ et de l'approfondissement de la division

internationale du travail portée à la fois par les stratégies de développement endogène des États, dont certains se dotent d'une véritable politique industrielle, et par les stratégies de délocalisation des FTN occidentales (cf. débats sur les délocalisations^{12 et 13}). Les pays développés tombent de 80,6 à 60 % de la valeur ajoutée manufacturière mondiale en ne polarisant que 34,5 % de la croissance mondiale, du fait en particulier de l'inquiétant résultat de l'Europe occidentale face à la relative résistance des États-Unis, face aux pays des Suds. En particulier, l'Asie en développement devient un des principaux ateliers du monde grâce en particulier au spectaculaire essor de la Chine dont la production est multipliée par neuf.

¹¹ Bohan C., « Les stratégies des firmes multinationales de l'automobile dans l'Europe élargie : le modèle centre-périphérie à l'épreuve », *Revue Géocarrefour*, volume 84, n° 3, 2009.

¹² Bloch L., « Impact et mesure des délocalisations », Rapport de la CPCI, Paris, 2005.

¹³ Demmou L., « La désindustrialisation en France », document de travail de la DGTPE, DGTPE/Direction du Trésor, n° 1/2010, février 2010.

Mondialisation et localisation des activités économiques : les nouveaux défis posés par l'entrée dans le XXI^e siècle

Tableau 3. Évolution de la valeur ajoutée manufacturière (millions \$ constants 1990 et %)

	2010	% 1990	% 2010	diff en %	% Croissance mondiale
Monde	8883,16	100	100	80,8	100
Pays développés	5328,61	80,6	60,0	34,5	34,5
Europe	2364,72	39,1	26,6	23,0	11,0
États-Unis/Canada	1894,90	23,1	21,3	66,8	19,0
Japon	970,02	16,9	10,9	16,8	3,5
Australie Nv Zélande	98,98	1,5	1,1	38,0	1,0
Pays des Suds	3554,55	19,4	40,0	272,9	65,5
Asie	2679,93	9,5	30,2	472,8	56,0
Amérique latine	531,15	6,5	6,0	66,4	5,0
Proche Moyen Orient	216,97	1,9	2,4	135,9	3,0
Afrique	126,51	1,5	1,4	70,8	1,5
Pays émergents	2328,74	10,9	26,2	333,7	45,0
Chine	1659,05	3,4	18,7	885,8	37,5
Brésil	150,67	2,0	1,7	52,0	1,5
Inde	183,22	1,0	2,1	274,1	3,5
Russie	128,43	1,9	1,4	40,6	1,0
Mexique	163,31	2,0	1,8	65,9	1,5
Afrique du Sud	44,06	0,6	0,5	43,2	0,0

Source : ONU, 2012.

S'il apparaît un lien direct entre mobilité du capital, des marchandises et des industries intensives en main-d'œuvre (cf. textile, électronique grand public, biens de consommation...¹⁴) pour expliquer le développement du Mexique et de l'isthme centre-américain (industries *maquillas*), d'une partie du bassin méditerranéen et de l'Europe de l'Est et, enfin, de l'Asie, l'arbre ne doit pas cacher à plus long terme de nouvelles réalités. Premièrement, une partie des IDE – en particulier dans les biens d'équipement et les biens de consommation durables – participe du développement endogène (énergie, infrastructures, santé, éducation, télécommunications, médias...) de nombreux territoires afin de répondre au développement de nouvelles couches moyennes.

Deuxièmement, on assiste surtout à une division du travail largement renouvelée par rapport à celle des années 1980-1990 dans la mesure où les grands pays émergents cherchent aujourd'hui à monter en gamme dans des secteurs qui ont longtemps constitué des monopoles occidentaux afin d'assurer leur autonomie stratégique et peut-être bientôt de rivaliser sur le marché mondial avec l'Europe ou les États-Unis sur des segments nouveaux. À ceci s'ajoutent la forte montée des FTN des grands pays émergents (Chine, Inde, Brésil), qui peuvent à terme bouleverser les équilibres mondiaux dans certains secteurs, et de vigoureuses stratégies d'accès à la fois aux technologies et aux ressources énergétiques et minérales qui se traduisent par un fort développement des intégrations productives Suds/Suds, là encore un phénomène tout à fait considérable (cf. IDE chinois en Afrique, Asie et Amérique latine). À cet égard, la stratégie aéronautique brésilienne est symptomatique : on peut estimer que d'ici dix ans, grâce en particulier aux transferts de technologies négociés avec Eurocopter au printemps 2010,

¹⁴ UNCTAD, « Integrating developing Countries' SMEs into Global Value Chains », 2010.

DES FACTEURS DE CHANGEMENT

le Brésil sera en capacité de concevoir et produire un hélicoptère (cf. aussi transferts technologiques négociés contre achat d'avions de combat). De même, dans les lanceurs spatiaux, l'aéronautique, l'automobile (rachat de groupes européens en 2009-2010), la construction navale (50 % du total mondial), le TGV ou le nucléaire civil, la Chine est en train de se doter de capacités technologiques d'un niveau croissant tout en continuant à fournir le marché mondial en produits bas de gamme grâce à ces énormes gisements de main-d'œuvre des provinces intérieures et malgré un début de délocalisations vers les pays de l'Asean du fait de la hausse des coûts salariaux des régions littorales. C'est ainsi qu'en mai 2009, Airbus livre son premier avion assemblé hors d'Europe en Chine, dont le marché des avions gros porteurs est estimé à plus de 3000 appareils d'ici 2025. Cette montée en gamme est d'autant plus impérative politiquement que ces États doivent accumuler un nouveau capital afin de disposer de nouvelles marges de manœuvre pour financer leurs politiques sociales (cf. stratégie de réduction de la pauvreté de Lula au Brésil). En particulier, du fait de son vieillissement

avec une population de plus de 65 ans qui va passer de 86 à 230 millions d'individus entre 2000 et 2030, la Chine va bientôt être confrontée à une explosion de ses dépenses de santé, de couverture sociale et de retraite pour l'instant très faibles et fort inégales socialement et géographiquement. Il y va sans doute de la pérennité du système politique et du régime actuels.

Cette montée en gamme repose sur un sensible effort de R&D, innovation et formation universitaire et scientifique (tableau 4). Entre 1996 et 2007, si l'effort mondial de recherche est multiplié par 5,8, les pays développés tombent de 83 à 76 %, en particulier du fait de l'inquiétant sous-investissement européen (1,8 % PIB). À l'opposé, l'Asie est responsable de 36,5 % de cette croissance, sensiblement devant les États-Unis (29,5 %), l'UE 27 (20,5 %) et le reste du monde (13,5 %). Selon la National Science Foundation nord-américaine, en 2007, la Chine dispose d'un nombre de chercheurs presque équivalent à celui des États-Unis, supérieur à l'UE et deux fois supérieur au Japon, même s'ils demeurent pour l'instant sans

Tableau 4. Les dépenses de recherche-développement : la montée de l'Asie (milliards \$ PPA et %)

	2007	% Région/ 2002	% Région/ 2007	% Région/ Croissance	% dépense intérieure de recherche développement PIB	% chercheurs monde en 2007
Total monde	1 137,9	100	100	100	1,7	100
Pays développés	864,2	82,9	75,9	60	2,3	61,6
États-Unis/Canada	394,5	38	35	28	2,6	22
UE 27	260,9	26,1	22,9	16	1,8	18,9
Japon	147,6	13,7	13	11	3,4	10
Australie/Nv Zélande	17,8	1,4	1,6	2	2,1	2,1
Israël	8,8	0,8	0,8	1	1,5	0,4
Pays des Suds	273,7	17,1	24	40	0,8	38,4
Asie sans Japon et NPI	135,3	6,1	11,3	25	ns	18,2
NPI Asiatiques	72,9	5,1	6,4	9	1,8	6,0
Amérique latine	33,3	2,6	2,9	4	0,6	3,6
Afrique	10,4	0,9	0,9	1	0,4	2,3
Russie/CEI	21,8	2,4	2,5	1	1	8,3
dont 5 pays émergents	157	9	14	25	ns	25
Chine	104,9	5	9,2	19	1,5	20,1
Inde	24,8	1,6	2,2	3	0,8	2,2
Brésil	17,3	1,5	1,6	1	1	1,7
Mexique	5,9	0,5	0,6	0	0,5	0,7
Afrique Sud	4,1	0,3	0,4	1	1	0,3

Source : OCDE, OST, NSA, 2012.

Mondialisation et localisation des activités économiques : les nouveaux défis posés par l'entrée dans le XXI^e siècle

doute moins efficaces ; mais pour combien de temps encore ? Enfin, le nombre des diplômés universitaires chinois est passé de 2 à 80 millions en quinze ans. De 2007 à 2025, la Chine devrait passer de 20 à 30 % des chercheurs mondiaux. On devrait donc, d'ici 2025, assister à une sensible diffusion de la recherche mondiale au profit de l'Asie émergente, la Chine et l'Inde représentant 20 % de la recherche mondiale à la fois du fait de leur développement endogène et de leur intégration croissante dans les réseaux de recherche-développement des FTN occidentales. À moyen terme, cela signifie que la concurrence sur le marché mondial de la main-d'œuvre va se déplacer des emplois et des fonctions les moins qualifiées à des fonctions et emplois beaucoup plus qualifiés et plus stratégiques, jusqu'ici relativement abrités.

Un enjeu d'avenir pour la France et l'Europe : la nécessité d'une nouvelle Révolution productive

Face aux profondes recompositions des équilibres géopolitiques et géoéconomiques mondiaux, à la montée croissante de l'Asie et de la Chine qui constitue un nouveau paradigme géostratégique et à la crise structurelle consécutive à l'effondrement du régime d'accumulation financière, la France et l'Union européenne doivent refonder les bases de leur développement économique et social et renégocier leurs logiques d'insertion dans la mondialisation. Comme l'illustrent en effet les débats actuels sur les potentielles relocalisations industrielles dans les pays hautement développés (nouvelles contraintes énergétiques, productivité/coûts salariaux, protection technologique et concurrentielle...) ou sur les processus de « déglobalisation », liés en particulier à la montée de l'autonomie géoéconomique de l'Asie et des nouveaux liens suds/suds (Afrique/Asie, Amérique latine/Asie), il n'y a aucune fatalité à la marginalisation de la France et de l'Europe.

Une première exigence est de repositionner le système et le capital financiers (mise en place de nouvelles réglementations économiques et financières, communautaires et internationales, lutte contre les produits dérivés, encadrement des fonds spéculatifs,

mise au pas des paradis fiscaux...) sur ses fonctions premières : participer à un développement économique et social équilibré de l'ensemble des sociétés, territoires, entreprises et secteurs économiques dans le cadre d'un développement véritablement durable, plus efficace et solidaire. Ce véritable changement de modèle économique passe par une hausse des revenus salariaux afin de relancer une demande intérieure solvable¹⁵ qui stagne depuis des années, sous la pression des exigences de rentabilité des marchés financiers, la mise en concurrence et la course européenne au moins-disant social et fiscal, comme en témoigne le débat actuel sur le partage de la valeur ajoutée¹⁶ entre travail et capital¹⁷ du fait de l'explosion des inégalités, qui menacent les bases même du modèle social européen et français¹⁸. La carte des suppressions d'emplois entre septembre 2008 et juin 2009, en plein cœur de la crise, montre que c'est bien l'ensemble des territoires productifs qui est aujourd'hui fragilisé dans sa diversité sectorielle ou fonctionnelle : grand arc nord-est industriel, métropole francilienne (sièges sociaux, activités financières, centres de recherche) et métropoles provinciales encore portées par l'héritage des grands programmes gaullistes (Toulouse, Rennes, Grenoble), Alsace et Moselle ouvertes aux IDE (en particulier allemands), réseaux de PME de la Savoie ou du Jura et – surtout – grand bassin francilien de la décentralisation industrielle des années 1955-1975 (Picardie, Normandies, grand Ouest). En ce sens, on peut considérer qu'il n'y a plus de « territoires abrités » de la concurrence mondiale ou européenne, même si la diversité des activités, la présence d'une main-d'œuvre bien formée et qualifiée et la qualité des infrastructures sont des amortisseurs locaux et régionaux conséquents permettant d'absorber plus facilement les chocs.

¹⁵ Artus P. et Virard M.-P., *Pourquoi il faut partager les revenus*, La Découverte, Paris, 2010.

¹⁶ Lalanne G., Pionnier P.-A et Simon O., « Le partage des fruits de la croissance de 1950 à 2008 : une approche par les comptes de surplus », Insee, dossier de l'Économie française 2009.

¹⁷ Cotis J.-P., « Partage de la valeur ajoutée, partage des profits et écarts de rémunérations en France », Rapport au président de la République, Insee, mai 2009.

¹⁸ Behaghel L., « La dynamique des écarts de revenu sur le territoire métropolitain (1984-2002) », *Insee, Économie et statistique*, n° 415-416, 2008. Van Puymbroeck C. et alii., « Répartition géographique des emplois », *Insee première*, n° 1278, 2010.

DES FACTEURS DE CHANGEMENT

La deuxième exigence est de relancer une véritable stratégie de réindustrialisation, condition indispensable au renforcement de son système productif. La France, en rapide voie de désindustrialisation depuis vingt ans, souffre de plusieurs handicaps majeurs relativement bien identifiés : essoufflement des piliers sectoriels nés des grands programmes gaullistes des années 1960, dualisation croissante (productivité, maîtrise technologique¹⁹) entre secteurs (déclin des biens intermédiaires) et acteurs (groupes en forte croissance²⁰/PME en difficultés, déficit en groupes de taille moyenne), sous-investissement des entreprises dans l'innovation (% R&D etp./PIB en 2008 : Allemagne : 1,83 %, France : 1,27 %) et concentration de la recherche sur quatre secteurs (automobile, pharmacie, électronique et aérospatiale : 85 % de R&D)... Globalement, le maintien de la spécialisation de la France dans le moyen de gamme en dehors de quelques niches sectorielles se traduit par un lent déclin des parts de marché et de l'emploi et un déficit croissant de la balance commerciale car elle est prise en tenaille entre l'offre des pays hautement développés (cf. États-Unis, Allemagne) et celle des pays des Suds. En dix ans, l'industrie française recule de 16 % à 13 % dans la population active et de 22 % à 16 % en termes de valeur ajoutée (zone Euro : 22,4 %, Allemagne : 30 %) ; elle perd 15 % de ses emplois entre décembre 1999 et décembre 2009 (textile : 55 %, chimie : 20 %...).

La troisième exigence, en lien étroit avec la seconde, est de promouvoir une nouvelle révolution productive d'ampleur séculaire afin de franchir une nouvelle frontière technologique décisive dans les industries et activités d'avenir. Pour les politiques publiques, la question des stratégies à déployer pour accumuler un capital efficace (productif, infrastructures, recherche et innovation, formation...) renforçant la compétitivité du pays apparaît essentielle. Par exemple,

¹⁹. Chevalier P.-A., Lecat R. et Oulton N., « Convergence de la productivité des entreprises, mondialisation, technologie de l'information et concurrence », *Insee, Économie et Statistiques*, n° 419/420, 2008.

²⁰. Cottet V., « Depuis trente ans, les grandes entreprises concentrent de plus en plus d'emplois », *Insee première*, n° 1289, avril 2010.

dans l'énergie, les déséquilibres croissants entre l'offre et la demande, la montée structurelle des prix des matières premières à moyen et long termes et la question centrale de la sécurité des approvisionnements obligent à une augmentation sans précédent de l'intensité énergétique, à une utilisation plus rationnelle et économe des ressources énergétiques et minérales (généralisation de nouvelles filières de recyclage...) et au déploiement à la fois de nouvelles énergies et d'une vraie rupture technologique dans le nucléaire (réacteur nucléaire de nouvelle génération, gestion des déchets radioactifs à haute activité et longue vie...). De même, la croissance démographique (+1,5 milliard d'habitants d'ici 2025, +23 %) et l'élévation du niveau de vie des pays des Suds reposent avec une acuité nouvelle la question de la sécurité alimentaire mondiale (avec des besoins en hausse de 50 % d'ici 2025), européenne et nationale. Les défis à relever sont considérables pour produire à la fois plus et mieux en répondant aux nouvelles exigences environnementales, sanitaires (cf. pandémies grippes aviaires...) et sociétales (problème des OGM et du clonage), tout en desserrant la pression des marchés financiers spéculatifs. Au total, l'ensemble des impératifs auxquels doivent faire face la France et l'Europe – en particulier face à la pression croissante des grands pays émergents – supposent d'investir deux à trois points de PIB supplémentaire dans la formation initiale et continue et l'enseignement supérieur, la recherche et l'innovation, le soutien aux PME, la diffusion de l'usage des NTIC et le développement de nouveaux champs sectoriels (mobilité durable, technologies vertes, énergies décarbonées, capture et stockage du CO₂, biotechnologies et sciences du vivant, nouveaux matériaux, nanotechnologies, sciences cognitives, etc.).

La quatrième exigence, dans cette perspective, est de réarticuler de manière cohérente et efficace les politiques économiques, financières et fiscales, industrielles, technologiques et sociales de l'Union européenne sur des bases nouvelles (Carroué, 2009). Ceci passe sans doute par une redéfinition du projet communautaire, une profonde refonte de ses fonctionnements politiques et institutionnels et une réflexion sur les contradictions croissantes apparues entre logiques d'élargissement et logiques d'approfondissement.

Mondialisation et localisation des activités économiques : les nouveaux défis posés par l'entrée dans le XXI^e siècle

Bibliographie

- Carroué L. (dir.), *Globalisation, mondialisation : clarification des concepts et emboîtements d'échelles*, in *Historiens et Géographes*, n° 395, juillet 2006.
- Carroué L., *Géographie de la mondialisation*, Armand Colin, 2007.
- Carroué L., Collet D. et Ruiz D., *L'Europe*, Bréal, 2007.
- CPCI/Commission permanente de concertation pour l'industrie, *Rapport 2009, du ministère de l'Économie*.
- Didelon C., Grasland C. et Richard Y., *Atlas de l'Europe dans le monde*, Reclus/La Documentation française, 2008.
- Grataloup C., *Géohistoire de la mondialisation. Le temps long du monde*, Armand Colin, 2007.
- DIACT, *L'Économie des services, moteur de développement durable pour les territoires*, 2009.
- États généraux de l'industrie, *Rapport intermédiaire sur le diagnostic et les enjeux prioritaires*, ministère de l'Industrie, 2010.
- Jean Y. et Vanier M., *La France. Aménager les territoires*, Armand Colin, 2007.
- Jean Y. et Baudelle G., *L'Europe. Aménager les territoires*, Armand Colin.
- Manzagol C., *La Mondialisation. Données, mécanismes et enjeux*, Armand Colin, 2003.
- Mérenne-Schoumaker B., *La Localisation des industries. Enjeux et dynamiques*, Presses Universitaires de Rennes, 2002.
- OST, *Indicateurs de sciences et technologies 2008*, Économica, 2009.
- PIPAME/DGCIS, *Étude de la chaîne de valeur dans l'industrie aéronautique*, ministère chargé de l'Économie, 2009.
- PIPAME/DGCIS, *La Logistique en France : indicateurs territoriaux*, ministère chargé de l'Économie, 2009.
- Vanier M. (dir.), *Territoires, territorialité, territorialisation. Controverses et perspectives*, Collection espace et territoires, Presses universitaires de Rennes, 2009.
- Vandermotten C. et Marissal P., *La Production des espaces économiques*, éditions de l'Université de Bruxelles, 2004.
- Veltz P., *Mondialisation, villes et territoires*, Presses universitaire de Rennes, 2005.