

# Introduction à l'économie européenne

3<sup>e</sup> édition

entièrement  
mise à jour

Jean-Christophe **Defraigne** • Patricia **Nouveau**

OUVERTURES ÉCONOMIQUES

LES +

- Études de cas actualisées
- Vision multidisciplinaire



OFFERT

+ EN LIGNE

- Figures complémentaires
- Questions d'examens
- Webographie sélective

deboeck **B**  
SUPÉRIEUR



# **Introduction à l'économie européenne**



# Introduction à l'économie européenne

3<sup>e</sup> édition

---

entièrement  
mise à jour

Jean-Christophe **Defraigne** • Patricia **Nouveau**

## Repérez les ressources numériques dans votre livre

- Figures complémentaires
- Questions d'examens
- Webographie sélective



[lienmini.fr/ressourcesnum-dbs](http://lienmini.fr/ressourcesnum-dbs)

### Accédez directement à votre ressource :

Flashez le code avec votre  
téléphone ou votre tablette



OU

Tapez l'URL  
dans votre navigateur



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

Copyright des illustrations de couverture :

© Mopic – stock.adobe.com

© freshidea – stock.adobe.com

© De Boeck Supérieur s.a., 2022  
Rue du Bosquet, 7 – B-1348 Louvain-la-Neuve

3<sup>e</sup> édition

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 ou de quelque manière que ce soit.

Dépôt légal :

Bibliothèque nationale, Paris : janvier 2022

Bibliothèque royale de Belgique, Bruxelles : 2022/13647/030

ISSN : 2030-501X

ISBN : 978-2-8073-2968-3

## REMERCIEMENTS

---

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





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.

Cet ouvrage analyse les principales politiques économiques 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.

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<sup>e</sup> 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 12 passent en revue les principaux aspects de l'économie de l'UE. Le chapitre 5 porte sur l'intégration monétaire et financière. Il revoit les grandes étapes de l'intégration monétaire, de l'éclatement 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. Le chapitre 6 explique l'évolution du budget de l'Union européenne des origines au programme *Next Generation EU* adopté en 2021. Le chapitre 7 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 8 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 9 explique

l'origine des politiques industrielles et des politiques de recherche en Europe des origines au Green Deal. 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 10 couvre la politique agricole commune européenne de ses origines jusqu'à ses récentes réformes. Le chapitre 11 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 poursuit avec une analyse prospective des futurs potentiels élargissements. Enfin, il se conclut avec une analyse de la cassure inédite provoquée par le Brexit et de ses effets potentiels sur la dynamique européenne. Le chapitre 12 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.

Finalement, le 13<sup>e</sup> et dernier chapitre consiste en une conclusion qui met en évidence les contradictions de la construction économique européenne, les défis actuels auxquels elle fait face et des scénarios prospectifs délimitant ses possibles futurs.

### Ressources numériques offertes :

Testez vos connaissances grâce aux questions d'examens :



[www.lienmini.fr/examens](http://www.lienmini.fr/examens)

Accédez également à une liste de sites internet utiles :



[www.lienmini.fr/SitesWeb](http://www.lienmini.fr/SitesWeb)

# SOMMAIRE

---

Remerciements.....	5
Avant-propos .....	7
<b>CHAPITRE 1. Définir l'intégration économique.....</b>	<b>11</b>
<b>CHAPITRE 2. Historique de la dynamique de l'intégration économique européenne des origines à 1945.....</b>	<b>21</b>
<b>CHAPITRE 3. Les débuts de la construction européenne 1945-1957.....</b>	<b>47</b>
<b>CHAPITRE 4. Du marché commun à l'Union monétaire 1958-1999.....</b>	<b>73</b>
<b>CHAPITRE 5. L'intégration monétaire européenne.....</b>	<b>113</b>
<b>CHAPITRE 6. Le budget européen et le plan de relance post COVID-19: la somme des divisions .....</b>	<b>219</b>
<b>CHAPITRE 7. Le marché unique européen: avancées, blocages, incertitudes.....</b>	<b>237</b>
<b>CHAPITRE 8. La politique de concurrence européenne entre politique de libre-échange et politique industrielle .....</b>	<b>307</b>
<b>CHAPITRE 9. Compétitivité, autonomie et croissance soutenable? Les politiques industrielles et les politiques de recherche de l'UE.....</b>	<b>357</b>
<b>CHAPITRE 10. La politique agricole commune: le colosse aux pieds d'argile.....</b>	<b>413</b>
<b>CHAPITRE 11. Élargissement et politique de cohésion dans l'UE.....</b>	<b>435</b>
<b>CHAPITRE 12. La politique commerciale de l'Union européenne et ses relations économiques avec le reste du monde.....</b>	<b>523</b>
<b>Index .....</b>	<b>639</b>
<b>Table des matières .....</b>	<b>653</b>



---

# DÉFINIR L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE

---

1.1	Obstacles et convergence	12
1.2	Les différents obstacles à l'intégration	13
1.3	L'existence de rendements d'échelle croissants et l'absence automatique de convergence	16
1.4	Les liens entre les intégrations économiques, politiques et institutionnelles	19

## 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 1.1). 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).

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 production<sup>1</sup>.

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

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

### 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.

élevés. Si les obstacles à 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<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> 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 1994<sup>2</sup>.

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 dépré-

2 Voir chapitre 12.



ciation 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.

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*, 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 (on parle de *brownfield investment* 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 difficile 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 1.1). C'est le cas notamment des **districts marshalliens** ou agglomérations industrielles (*business clusters*) pour lesquels on observe des économies d'échelle externes (voir encadré 1.2).

### 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 1000 automobiles 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 échelle<sup>3</sup>. On pense notamment à la division du travail en tâches spécialisées, à l'automatisme

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

tisation 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 termes 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 constants<sup>4</sup>. 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.

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 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<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> siècle comme le met en évidence le chapitre suivant.

4 *Idem.*

## 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).

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 (Krugman 1993). 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 nano-technologies, 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 les 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<sup>e</sup> 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, institutionnelle et politique est donc loin d'être caractérisée par des liens de causalité unilatéraux et automatiques.

## BIBLIOGRAPHIE

---

- AGLIETTA, Michel : *Désordres dans le capitalisme mondial*, Odile Jacob, Paris, 2007.
- BALDWIN, Richard : *The Great Convergence*, Harvard University Press, London, 2016.
- BENICHI, Régis : *Histoire de la Mondialisation*, Vuibert, Paris, 2008.
- CHANDLER, Alfred : *Scale and Scope : the dynamic of industrial capitalism*, Havard University Press, Cambridge Mass, 1990.
- DEFRAIGNE, Jean-Christophe : *De l'intégration nationale à l'intégration continentale*, L'Harmattan, Paris, 2004.
- DIETER, Herbert (Ed) : *Report on East Asian Integration : Opportunities and Obstacles for Enhanced Economic Co-operation*, Notre Europe, Paris, 2006.
- KRUGMAN, Paul, OBSFELD, Maurice & MELITZ : Marc, *International Economics : theory & policy, ninth edition*, Pearson, London 2012.
- KRUGMAN, Paul : *Increasing Returns and Economic Geography*, Journal of Political Economy, n° 99 (3), p. 483-499, 1993.
- RAVENHILL, John : *Global Political Economy*, Oxford University Press, 2010.
- SLOMAN, John & WRIDE, Alison : *Economics, 7<sup>th</sup> edition*, Prentice Hall, Harlow, 2009.
- VANDERMOTTEN, Christian & MARISAL, Pierre : *La production des espaces économiques*, Éditions de l'Université de Bruxelles, Bruxelles, 2010.
- VARIAN, Hal : *Microéconomie*, De Boeck, Bruxelles, 2000.
- WEDEMAN, Andrew W. : *From Mao to Market*, Cambridge University Press, Cambridge, 2003.

---

# 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<sup>e</sup> siècle 22
- 2.2 Le développement industriel au XIX<sup>e</sup> siècle et les limites du marché national 24
- 2.3 La menace de la concurrence des multinationales américaines pour les grandes firmes européennes au début du XX<sup>e</sup> siècle 26
- 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<sup>e</sup> siècle 28
- 2.5 Le problème de la fragmentation du marché européen de 1914 à 1945 32

## 2.1 LA DYNAMIQUE D'INTÉGRATION NATIONALE ET LA CONSTITUTION DES MARCHÉS NATIONAUX EN EUROPE DU MOYEN ÂGE AU XIX<sup>e</sup> 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 28. 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<sup>e</sup> 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 & Contamine, 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 ceux 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<sup>e</sup> siècle (les compagnies d'ordonnance en France ou le *tercio* espagnol), le développement de l'artillerie et le renforcement des fortifications (notamment 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<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> et le XIX<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> siècle, les particularismes féodaux se maintenant même jusqu'au XX<sup>e</sup> siècle dans les pays les moins avancés de l'Europe.

## 2.2 LE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL AU XIX<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> siècle, les économies européennes les plus avancées ne sont encore que des mers rurales au sein desquelles 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<sup>e</sup> 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 détermine parfois des stratégies de cartellisation, qui visent à atténuer la concurrence : elles ont surtout lieu dans les secteurs des matières premières où l'homogénéité du produit les rend plus faciles (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<sup>e</sup> 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 élaborée 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<sup>e</sup> 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'investissement en capital rendus nécessaires par le développement technologique dans la plupart des industries (et de nombreux services) et l'avantage décisif procuré par 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 d'un accès à de telles ressources financières. En se transformant en firmes géantes au cours du dernier quart du XIX<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> 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 géantes américaines à envisager de s'étendre internationalement pour poursuivre leur croissance. Ces firmes 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 d'accumulation capitaliste de la bourgeoisie nationale. La concurrence internationale de ces grands groupes industriels va s'intensifier au début du xx<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> siècle.

Au début du xix<sup>e</sup> 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). Des années 1830 à la guerre de Sécession, le système bancaire dit du « *free banking* » accorde aux États fédérés 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 (Aglietta, 2014 : 10). 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 meilleur marché 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 (Attack, 1990 : 495). Les marchés financiers régionaux vont se décloisonner et en 1875 on observe alors une convergence des taux d'intérêt entre les différents États fédérés (Davis, 1965 : 369). Il faut attendre le *Federal Reserve Act de 1913* pour 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 assez avancée dès les années 1880, soit près d'un siècle avant la création du système monétaire européen.

La guerre civile renforce l'État fédéral. Ce dernier réalise de grandes commandes militaires centralisées qui génèrent un marché national de commandes publiques sans précédent (jusqu'à 16 % du PIB de l'époque) qui profite à 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 couvrent 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). L'industriel Carnegie qualifie les États-Unis de la fin du XIX<sup>e</sup> de « 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 engendrée 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 créent 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 (tel 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<sup>e</sup> 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 avancé 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'économies 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 conjuguées 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<sup>e</sup> 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 transport 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<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> 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, provoquent en cette fin du XIX<sup>e</sup> 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'accélère 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<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> 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<sup>e</sup> et XVII<sup>e</sup> 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, sous le couvert d'une mission humanitaire et scientifique, le Congo 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 Libye 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 dizaines 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<sup>e</sup> siècle (Béaud, 1985). Les entreprises allemandes gagnent des parts de marché 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 *konzerns* 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). L'Empereur Guillaume II déclare en 1899 que « le futur de l'Allemagne est sur les mers » (Guillen 1970).

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 le 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<sup>e</sup> 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'embrasement 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 réciproque 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 inabordable 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 impor-

tantes 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 dans plusieurs pays européens, suppression des Empires centraux et du tsarisme).

L'Europe apparaît encore plus morcelée avec l'éclatement 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). Dans la plupart des économies européennes, la cartellisation et la concentration industrielle se développent au niveau national 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 place celles-ci 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 conglomérat 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 ministre danois Molkte 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<sup>e</sup> 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 soutien-

dront 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 renforcent 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'accès au pouvoir d'un parti aux méthodes autoritaires et ultraviolentes, à la doctrine économique incohérente, parti 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 puisse 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 lors des 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 met alors en avant 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<sup>e</sup> 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 alle-

mandes 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 arianisées (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) grâce à la complicité de Norman Montagu, gouverneur de la Banque d'Angleterre (Lebor, 2013 : 60). L'État nazi 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 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 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, 1995 : 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 tels Himmler considèrent qu'il est nécessaire d'utiliser cette main-d'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 imposée 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 Reichmark 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'extermination, combinés 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. Les nazis étaient donc en passe de construire un *Grossraumwirtschaft* en Europe continentale qui contraît 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 et un vieillissement du parc industriel des entreprises qui ne travaillent pas pour le secteur militaire. Dans les pays de l'Europe orientale, le projet colonialiste nazi impliquait des politiques d'extermination, une désurbanisation et une désindustrialisation. Ce projet criminel d'une violence complètement assumée s'est traduit par des dizaines de millions de morts principalement en URSS, en Pologne, et dans les Balkans.

La fragmentation du marché européen a donc également été perçue par les nazis comme un obstacle fondamental au développement économique de l'économie allemande. La réponse des dirigeants nazis, soutenus par une partie importante des milieux industriels et des partis de droite conservateurs, a été un projet d'intégration européenne sous hégémonie allemande. Au-delà des aspects racistes, antisémites, eugénistes et génocidaires de l'idéologie irrationnelle nazie et nationaliste, le projet européen du gouvernement allemand visait également à résoudre le problème de fragmentation économique de l'Europe. Il comprend la plupart des éléments économiques essentiels de la construction européenne de l'après-guerre : levée des barrières tarifaires intra-européennes, un degré plus élevé d'intégration monétaire, la volonté de créer un marché des capitaux intégré et une volonté de rationaliser les capacités de production. Mais il possède en plus une dimension impérialiste et colonisatrice explicite en Europe orientale. Ce projet européen relève de la combinaison d'une logique industrielle capitaliste moderne et d'une idéologie irrationnelle, raciste et réactionnaire qui possède de nombreux aspects communs avec une pensée féodale prémoderne. Les moyens mis en œuvre pour l'atteindre furent d'une sauvagerie et d'une barbarie inouïes, mais ils étaient également ceux d'une des plus grandes puissances industrielles du monde. Le résultat fut le plus grand massacre organisé que l'Europe ait connu dans son histoire. Jamais autant de millions de personnes ne seront exterminés en un laps de temps si réduit et la population allemande elle-même finit par payer un des plus lourds tributs à la tentative de réaliser l'hégémonie de la grande industrie allemande par la force militaire en Europe.

**Tableau 2.1** *Les victimes de la Seconde Guerre mondiale en Europe*

Pays	Millions de morts	% de la population
URSS (1941-1945)	21,3	11
Allemagne & Autriche	7,33	9,5
Pologne	6,12	17,2
Yougoslavie	1,7	10,9
Grèce	0,52	7,2
Hongrie	0,42	3
Tchécoslovaquie	0,4	2,7
Roumanie	0,46	3,4
Autres nations européennes	2,07	
Total Europe 1939-1945	40,32	

Source : Bullock, 1993 : 1068

## BIBLIOGRAPHIE

- ATAACK, Jeremy & PASSELL, Peter : « A New Economic View of American History from Colonial Times to 1940 », W.W. Norton & Company, New York, 1990.
- BADIA, Gilbert : « Histoire de l'Allemagne Contemporaine », Tomes I & II, Éditions Sociales, Paris, 1962.
- BAIROCH, Paul : « Victoires et déboires », volumes I, II, III, Gallimard, Paris, 1997.
- BARANOWSKI, Shelley : « Nazi Empire : German Colonialism and Imperialism from Bismarck to Hitler », Cambridge University Press, Cambridge, 2011.
- BARDOU, Jean-Pierre : « La Révolution Automobile », Albin Michel, Paris, 1977.
- BARKAI, Avraham : « Nazi Economics : Ideology, Theory, and Policy », Yale University Press, New Haven, 1990.
- BEAN, Richard : « War and the birth of the nation state », *Journal of Economic History*, n° 33, 1973.
- BEAUD, Michel : « Histoire du capitalisme de 1500 à nos jours », Seuil, Paris, 1985.
- BENICHI, Régis : « Histoire de la Mondialisation » Vuibert, Paris, 2008.
- BERR, M : « L'Impérialisme britannique contemporain » in *Die Neue Zeit*, XVI<sup>e</sup> année, n° 1, 1898.
- BETTELHEIM, Charles : « L'Économie Allemande sous le nazisme », Tome I & II, Maspero, Paris, 1971.
- BONNEY, Richard : « European dynastic states, 1494-1660 », Oxford University Press, 1991.
- BRAUDEL, Fernand : « Civilisation matérielle, économie et capitalisme », volume I, II, III, Armand Colin, Paris, 1993.
- BRAUN, Hans-Joachim : « The German economy in the 20<sup>th</sup> century », Routledge, London, 1990.
- BROCHEUX, Pierre : « Le Colonialisme français en Indochine » in FERRO, Marc : « Le livre noir du colonialisme », Robert Laffont, Paris, 2003.

- BROUE, Pierre : «La Révolution en Allemagne 1917-1923», Éditions de Minuit, Paris, 1971.
- BROWN, John C. : «Imperfect Competition and Anglo-German Trade Rivalry : Markets for Cotton Textiles Before 1914» in the *Journal of Economic History*, volume 55, Number 3, September, 1995.
- BRUCE ST JOHN, Ronald : «Libya : Continuity and change», Routledge, London, 2011.
- BULLOCK, Alan : «Hitler ou les mécanismes de la tyrannie», Marabout Université, Verviers, 1962.
- BULLOCK, Alan : «Hitler, Stalin : Parallel lives», Fontana Press, Harper & Collins, Londres, 1993.
- CIPOLLA, Carlo M. : «The Emergence of Industrial Societies» in «The Fontana Economic History of Europe», Volume IV, Fontana, London, 1973.
- CHANDLER, Alfred D. : «Scale and Scope, the Dynamic of Industrial Capitalism», Harvard University Press, 1994.
- CONTAMINE, Philippe : «L'économie médiévale», Armand Colin, Paris 1997.
- DEFRAIGNE, Jean-Christophe : «De l'intégration nationale à l'intégration continentale», Harmattan, Paris, 2004.
- DEFRAIGNE, Jean-Christophe : «Analyse de la dynamique d'intégration supranationale européenne et de ses liens, avec les changements technologiques des processus de production», Thèse de doctorat, ULB, Bruxelles, 2003.
- DEROCHEBRUNE, Renaud & HAZERA, Jean-Claude : «Les patrons sous l'occupation», Odile Jacob, Paris, 1995.
- DE VRIES, Jan : «The Economy of Europe in an Age of Crisis, 1650-1750», Cambridge University Press, 1996.
- DROZ, Jacques : «L'Europe Centrale : évolution historique de l'idée de "MittelEuropa"», Payot, Paris, 1960.
- DUBOFF, Richard : «Accumulation and Power : an Economic History of the United States», Sharpe, Armonk, New York, 1989.
- DURAND, Yves : «Le Nouvel Ordre Européen Nazi», Éditions Complexe, Bruxelles, 1990.
- EINZIG, Paul : «Hitler's "New Order" in Europe», McMillan, London, 1941.
- ELVERT, Jurgen : «Plans allemands d'entre les deux guerres mondiales» in «Milieux économiques et intégration européenne au xx<sup>e</sup> siècle», Séminaire International, CHEFF, Paris, 2002.
- ENGDAHL, William : «A Century of War : Anglo-American Oil Politics and the New World Order», Pluto Press, London, 2004.
- FELDENKIRCHEN, Wilfried : «Concentration in German Industry 1870-1939» in POHL, Hans : «The Concentration Process in the Entrepreneurial Economy of the Late 19<sup>th</sup> Century», Franz Steiner Verlag Wiesbaden, Stuttgart, 1988.
- FELDMAN, Gerald, D. : «Foreign penetration of German enterprises after the First World War» in LEVY-LEBOYER, Maurice, NUSSBAUM, Helga & TEICHOVA, Alice : «Historical studies in international corporate business», Cambridge University Press, 1977.
- FERRY, Jules : «le Tonkin et la Mère-Patrie», Havard, Paris, 1890.
- FONTAINE, André : «Histoire de la Guerre Froide» Tome I, Seuil Histoire, Paris, 1983.
- FOREMAN-PECK, James : «The American Challenge of the Twenties : Multinationals and the European Motor Industry» in the *Journal of Economic History*, volume XLII, Number 4, December 1982.
- GERARD-LIBOIS, J & GOTOVITCH, J. : «L'An 40, la Belgique occupée», Crisp, Bruxelles, 1971.
- GERLACH, Christian : «Sur la Conférence de Wannsee», Éditions Liana Levi, Paris, 1999.

- GILDEA, Robert: «Europe 1800-1914: Barricades and borders», Oxford University Press, Oxford, 1996.
- GOSSWEILER, Kurt: «Hitler: l'irrésistible ascension? Essais sur le fascisme», Aden, Bruxelles, 2006.
- GORIELY, Georges: «1933: Hitler prend le pouvoir», Éditions Complexe, Bruxelles, 1982.
- GREGORY, P.: *Soviet Economic Structure and performance*, Harper & Collins, New York 1990.
- GUNDERSON, Gerald: «The causes of the civil war» in *Economic History Review*, June 1977.
- GUERIN, Daniel: «Fascisme et Grand Capital», François Maspero, Paris, 1971.
- GUERIN, Daniel: «Le mouvement ouvrier aux États-Unis de 1866 à nos jours», Maspero, Paris, 1976.
- HAGEN, Antje: «German Direct Investment in the United Kingdom, 1871-1918» in *Business History*, volume 41, number 2, April 1999.
- HARRISON, Mark: «The economics of World War II», Cambridge University Press, 2000.
- HEHN, Paul N.: «A Low Dishonest Decade: The Great Powers, Eastern Europe and the Economic Origins of World War II», Continuum, New York, 2002.
- HILLBERG, Raoul: «La destruction des juifs d'Europe», Folio Histoire, 1985.
- JEFFREYS, Diarmuid: «Hell's cartel: IG Farben and the Making of Hitler's War Machine», Bloomsbury, London, 2008.
- JONES, Geoffrey & SCHRÖTER, Harm G.: «The Rise of Multinationals in Continental Europe», Edward Elgar, Brookfield, Vermont, USA, 1993.
- JONES, Maldwyn: «The Limits of Liberty, American History 1607-1992», Oxford University Press, 1995.
- KENNEDY, Paul: «The Rise and Fall of the Great Powers», Hyman, London, 1988.
- KINDELBERGER, Charles: «Histoire financière de l'Europe Occidentale», Economica, Paris, 1986.
- KINDER, Hermann & HILGEMANN, Werner: «Atlas Historique», Stock, Paris, 1968.
- KOLKO, Gabriel: «A Century of War: politics, conflict and society since 1914», the New Press, New York, 1994.
- LEBOR, Adam: «Tower of Basel», Public Affairs, New York, 1994.
- LANDES, David: «L'Europe technicienne: révolution technique et libre essor industriel en Europe occidentale de 1750 à nos jours», Gallimard, Paris, 1975.
- LENS, Sydney: «The Forging of the American Empire», Pluto Press, London, 2003.
- LEROY-BURT, Alfred: «The Evolution of the British Empire and Commonwealth», DC Heath, Boston, 1956.
- MACHIAVEL, Nicolas: «Le Prince», Librairie Générale Française, Paris, 1972.
- MADDISON, Angus: «L'Économie Mondiale 1820-1992: Analyse et Statistiques», OCDE, Paris, 1995.
- MANDEL, Ernest: «Traité d'Économie Marxiste», 10/18 Bourgeois, Paris, 1973.
- MASCHKE, E: «Outline of the history of German Cartels from 1873 to 1914» in CROUZET, François: «Essays in European Economic History: 1798-1914», Edward Arnold, London, 1969.
- MILWARD, Alan S.: «The Reichmark Bloc and the International Economy» in *der Führerstaat*, Klett-Cotta, Stuttgart, 1981.
- MILWARD, Alan S.: «War, Economy and Society, 1939-1945», Penguin Books, London, 1979.
- MILZA, Pierre: *Les Relations Internationales de 1871 à 1914*, Paris, Armand Colin, 1990.

- MITCHELL, Brian R.: «International Historical Statistics: Europe 1750-1988», third edition, Mc Millan, Basingstoke, 1992.
- NELSON, Ralph: «Merger and Acquisitions in the United States, 1895-1956» in «Merger Movements in American Industry, 1895-1956», Princeton University Press, 1959.
- NBER: Irwin <http://www.nber.org/reporter/summer06/irwin.html>, consulté en décembre 2011.
- OFFICER, Lawrence H.: «Exchange Rates Between the United States Dollar and Forty-one Currencies,» MeasuringWorth, 2011, URL: <http://www.measuringworth.com/exchange/global/>, consulté en décembre 2011.
- OVERY, Richard J.: «The Nazi economic recovery: 1932-1938», Cambridge University Press, 1996.
- OVERY, Richard J.: «War and Economy in the Third Reich», Clarendon Press, Oxford, 1994.
- PARKER, Geoffrey: «The Military Revolution», 2<sup>nd</sup> edition, Cambridge University Press, 1988.
- PAXTON, Robert. O.: «La France de Vichy: 1940-1944», Seuil Histoire, Paris, 1973.
- PINDICK, Robert. S. & RUBINFELD, Daniel L.: «Microeconomics», 7th edition, Pearson, London, 2009.
- POLLARD, Sydney: «Peaceful Conquest: the industrialization of Europe 1760-1970», Oxford University Press, 1995.
- RANKI, Geörgy: «The Economics of the Second World War», Böhlau Verlag, Wien, 1993.
- RENTON, David: «Congo: Plunder and resistance», Zed Books, Mc Millan, 2007.
- REZNECK, Samuel in WILLIAMSON, Harold F.: «The Growth of the American Economy», Prentice-Hall Inc, Englewood Cliffs, New Jersey, 1970.
- SCHIRMANN, Sylvain: «Vision de la construction européenne au cours des années trente» in «Milieux économiques et intégration européenne au xx<sup>e</sup> siècle», Séminaire International, CHEFF, Paris, 2002.
- SCHMITZ, Christopher J.: «The World Largest Industrial Companies of 1912» in Business History, volume 37, number 4, October 1995.
- SCHRÖTER, Harm G.: «The German Question, the Unification of Europe, and the European Market Strategies of Germany's Chemical and Electrical Industries, 1900-1992» in Business History Review, volume 67, number 3, Autumn 1993.
- SCHRÖTER, Harm G.: Fields of Competition and Cooperation: Cartel Structures in the International Chemical Industry in POHL, Hans: «Competition and Cooperation of Enterprises on National and International Markets», Franz Steiner Verlag, Stuttgart, 1997.
- SCHUKER, Stephen: «American "Reparations" to Germany, 1919-1933» in FELDMAN, Gerald (ed): «Die Nachwirkungen der Inflation auf die deutsche Geschichte 1924-1933», R. Oldenbourg Verlag, München, 1985.
- SHIRER, William: «The rise and fall of the Third Reich», Mandarin, London, 1997.
- SMITH, John Kenly: «National Goals, Industry Structure, and Corporate Strategies: Chemical Cartels between the Wars» in HARA, Terushi & KUDO, Akira: «International Cartels in Business History», University of Tokyo Press, 1992.
- SOUTOU, Georges-Henri: «L'Or et le sang: les buts économiques de la Première Guerre mondiale», Fayard, Paris, 1989.
- STECKEL, F.: «Cartelisation of the German Chemical industry 1918-1925», Journal of European economic history. N° 2, 1990.

- TEDLOW, Richard: «The Process of Concentration in the American Economy» in POHL, Hans: «The Concentration Process in the Entrepreneurial Economy of the Late 19th Century», Franz Steiner Verlag Wiesbaden, Stuttgart, 1988.
- TILLY, Charles: «Coercion, Capital and European States», Blackwell, Cambridge, Mass, USA, 1992.
- TILLY, Richard: «German Banking 1850-1914: Development assistance for the strong», Journal of European Economic History, n° 15, 1986.
- TOOZE, Adam: «Wages of Destruction», Allen Lane, New-York, 2006.
- VANTEMSCHE, Guy: «La Belgique et le Congo», Éditions Complexe, Bruxelles, 2007.
- VERHOEYEN, Etienne: «La Belgique occupée de l'an 40 à la libération», De Boeck, Bruxelles, 1994.
- VIOLLIS, Andrée: «Indochine SOS, Les bons caractères», Pantin, 2008.
- WESTWOOD, John N. «Endurance and Endeavour: Russian History 1812-1992», Oxford University Press, Oxford, 1993.
- WILKINS, Mira: «The Emergence of the Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914», Harvard University Press, Cambridge Mass, 1970.
- WILKINS, Mira: «The Maturing of the Multinational Enterprise: American Business Abroad from 1914 to 1970», Harvard University Press, Cambridge Mass, 1974.
- WILLIAMSON, Harold F.: «The Growth of the American Economy», Prentice-Hall Inc, Englewood Cliffs, New Jersey, 1970.
- WONOROFF, Denis: «Histoire de l'Industrie en France du xvi<sup>e</sup> siècle à nos jours», Seuil, Paris, 1994.
- ZIEGLER, Dieter, WIXFORTH, Harold & OSTERLOH, Jörg: «Aryanisation in Central Europe 1933-1939» in GOURVISH, Terry Eds: «Business and Politics in Europe 1900-1970», Cambridge University Press, 2003.



CHAPITRE

# 3

---

## LES DÉBUTS DE LA CONSTRUCTION EUROPÉENNE 1945-1957

---

3.1	La situation de l'économie européenne au sortir de la guerre	48
3.2	Le rôle déterminant de l'impulsion américaine au lancement de l'intégration européenne institutionnalisée: 1947-1952	54
3.3	Les réactions des États européens aux initiatives américaines	61
3.4	La CECA	63

## 3.1 LA SITUATION DE L'ÉCONOMIE EUROPÉENNE AU SORTIR DE LA GUERRE

### 3.1.1 Une Europe meurtrie aux économies bouleversées

Les économies européennes sortent fortement affaiblies du plus grand conflit armé de l'histoire. Sur le plan humain d'abord, l'Europe a subi plus de 40 millions de morts, principalement en Europe de l'Est et en Allemagne (cette dernière a perdu 10 % de sa population de 1939) (Bullock, 1993 : 1068). On assiste à des transferts forcés de population, notamment 8 millions de personnes issues des minorités d'origine allemande d'Europe orientale (Chaliand, 1988 : 111). Les déplacements de population en Europe dépassent les 20 millions de personnes (Bairoch, 1997 : 109). Sur le plan matériel, on constate des destructions considérables au niveau des infrastructures, de l'immobilier et des capacités de production. L'obsolescence de l'appareil industriel des pays occupés par l'Allemagne nazie s'est considérablement aggravée du fait de la politique de pillage de cette dernière. Seuls l'Allemagne, la Grande-Bretagne et les pays neutres (Suède, Suisse, péninsule ibérique) disposent de capacités de production d'un niveau d'obsolescence comparable ou meilleur que celui d'avant-guerre (Buyst, 2011 : 224). Cependant, le chaos politique de la fin du nazisme et de l'effondrement de l'État en 1945, le pillage, la partition de l'Allemagne en quatre zones d'occupation et les mouvements massifs de populations provoquent une chute dramatique de la production industrielle allemande dans l'immédiat après-guerre (Berend, 2008 & Bairoch, 1997).

Sur le plan monétaire, les pays belligérants et occupés ont épuisé la plupart de leurs réserves d'or et de devises étrangères. De nombreux gouvernements européens décident de contrôler strictement l'allocation de ces réserves à l'achat de matières premières et de machines-outils nécessaires à la reconstruction de l'économie nationale. Ils contrôlent les mouvements de capitaux, les opérations de change et interdisent la convertibilité de leur monnaie en monnaie étrangère de façon à empêcher la fuite des capitaux vers les économies plus prospères, notamment les États-Unis (Helleiner, 1995 & Shaxson, 2012 : 76). Ces politiques réduisent fortement le commerce et les mouvements de capitaux intraeuropéens. L'Europe ne retrouve donc pas son niveau d'ouverture économique d'avant la crise des années trente.

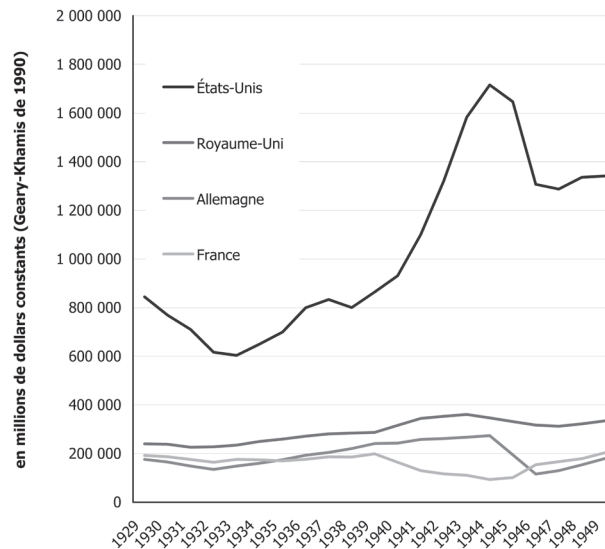
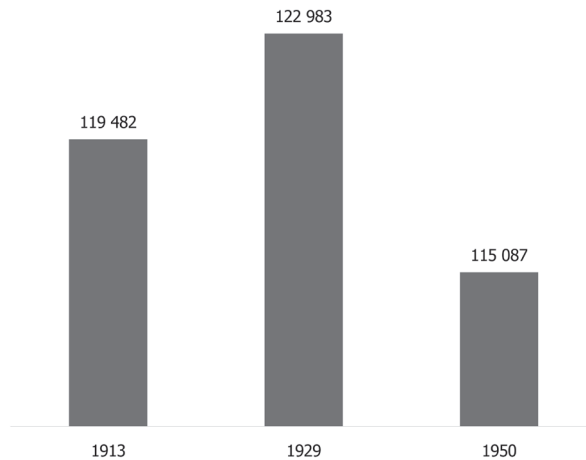


Figure 3.1 Évolution du PIB des économies de l'Europe occidentale et des États-Unis 1929-1945



**Figure 3.2** *Évolution du commerce entre les économies de l'Europe occidentale (en millions de dollars de 1990)*

(Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Finlande, France, Italie, Norvège, Pays-Bas, Suède, Suisse)

Source : Maddison, 1995 : 254

### 3.1.2 Un rôle accru de l'État dans les économies en Europe

En 1945, on assiste à un renforcement du rôle de l'État dans l'économie nationale. Sur le plan idéologique, le libéralisme économique comme doctrine et les financiers privés comme acteurs économiques ont perdu leur légitimité avec la crise des années 1930. La faillite du capitalisme au cours des années trente et l'échec de l'ultranationalisme renforcent les doctrines économiques en faveur de l'intervention de l'État dans l'économie, qu'elles soient marxistes, sociodémocrates (Polanyi, Myrdal) ou réformistes modérées (Beveridge, Keynes). L'analyse ultralibérale du nazisme d'un Hayek est marginalisée pendant les deux décennies qui suivent la guerre (Halimi 2004, Offer 2016).

Sur le plan politique, la collaboration de nombreux dirigeants d'entreprises privées (comme VW, Krupp, Renault ou Fiat) avec le nazisme et les flagrantes inégalités sociales entre les grandes fortunes et la majorité de la population au cours des longues années de pénuries de guerres aiguës les tensions sociales et politiques (Kolko, 1994 : 252). Les gouvernements d'union nationale qui se mettent en place au sortir de la guerre en France, en Italie, au Danemark, en Finlande, en Norvège, au Luxembourg, en Autriche et en Belgique doivent compter avec les partis de gauche et les organisations de résistance antinazies dominées par la gauche politique, y compris les partis communistes (Ellwood, 1992). Ces derniers renforcent leur ancrage ouvrier dans plusieurs pays européens, notamment grâce à leur engagement actif dans la résistance et au prestige que l'URSS a acquis comme allié antinazi. Ils sont alors à leur apogée en termes électoraux (Dinan, 2005 : 17 & Gotovitch, 1992). Le parti communiste français a des centaines de milliers de militants et devient le premier parti de France aux premières élections de l'après-guerre avec 28,6 % des suffrages (Gotovitch, 1992 : 161). Le parti communiste italien est le deuxième parti du pays derrière la démocratie chrétienne et même en Belgique ou au Danemark, pays au paysage politique peu radical, les partis communistes atteignent les 12 % des voix (Gotovitch, 1992). La crainte au sein des dirigeants politiques anticommunistes d'un renforcement de l'influence communiste, voire d'une potentielle insurrection sociale dirigée par les mouvements communistes les convainc de la nécessité de renforcer les politiques sociales. Ainsi, en France, les partis centristes sociaux-chrétiens et la droite conservatrice gaulliste sont en faveur de politiques sociales et d'un système de taxation ayant des effets de redistribution sociale beaucoup plus importants qu'avant la guerre. À l'opposé, les personnalités politiques en faveur du libéralisme économique en vigueur avant 1929 sont nettement minoritaires à la fin des années 1940.

Le renforcement du rôle de l'État dans l'économie au sortir de la guerre s'explique également par des nécessités économiques structurelles à la relance de l'économie capitaliste mondiale. Au cours des années trente s'impose l'analyse keynésienne qui impute la crise des années 1930 à une insuffisance de la demande et à une faiblesse de la régulation financière. Face au cercle vicieux chômage-baisse des salaires-chute de la consommation, la plupart des économistes conseillers des gouvernements des pays industriels considèrent que l'État peut jouer un rôle stabilisateur dans le cycle économique à travers des dépenses publiques dans de grands travaux et dans des dépenses militaires, mais aussi à travers la mise en place d'un système de sécurité sociale permettant de stabiliser la demande en cas de forte hausse du chômage (Berend, 2008 : 205). Kahn, Keynes et Hicks mettent en évidence le rôle de multiplicateur des dépenses publiques dans la production nationale, justifiant ainsi les politiques de relance budgétaire<sup>1</sup>. Les dépenses sociales *per capita* sont multipliées par dix en Europe occidentale entre 1930 et 1957 (Berend, 2008 : 216).

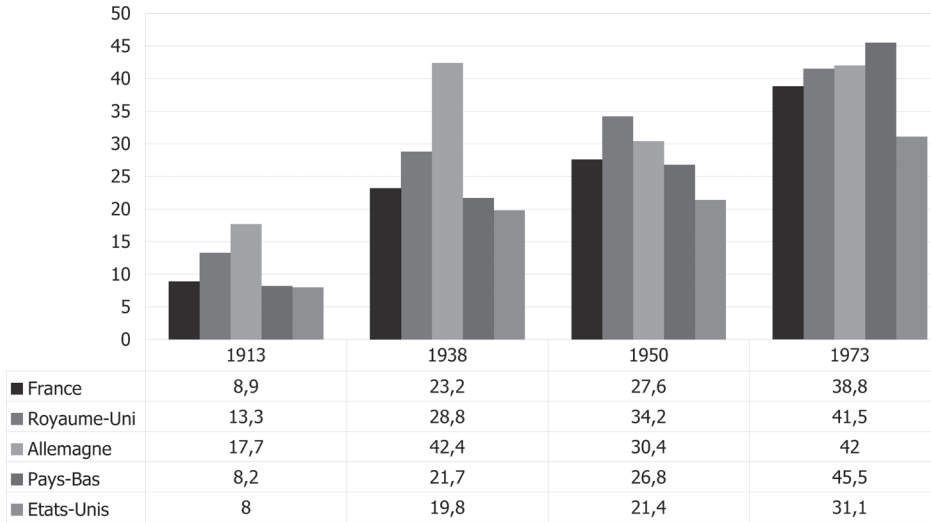
La fin de la guerre pose le problème du passage difficile d'une économie de guerre dans laquelle l'État a joué un rôle déterminant dans le secteur industriel et financier à une économie où les capitaux privés retrouveraient leur rôle traditionnel de moteur principal des investissements porteurs de croissance au sein des économies capitalistes de marché (Vanderwee, 1990 : 236). Car pour sortir les économies européennes et américaine de la longue dépression des années trente, le passage à l'économie de guerre à la fin des années 1930 a été plus déterminant que les travaux publics du New Deal ou du régime nazi (Ashbee, 2010 : 39 ; Béaud, 2010 : 250 ; Jones, 1995 : 500 ; Berend, 2008 : 83). Au sortir de la guerre, les gouvernements et de nombreux dirigeants industriels craignent un effondrement de la demande en cas de réductions des dépenses publiques (notamment des dépenses militaires) comme cela s'est produit en 1918 (Dinan, 2005 : 18). Avec la directive NSC-68, l'administration Truman envisage même l'utilisation des dépenses militaires comme outil de politique macroéconomique de relance dans les phases de récession des cycles d'affaires, on parle de keynésianisme militaire (Du Boff, 1990 : 89). La mise en place de politiques budgétaires contre-cycliques d'inspiration keynésienne se généralise aux États-Unis et en Europe, quelle que soit la composition politique du gouvernement. Nixon, président issu de la droite républicaine, a bien résumé en 1968 la dominance des politiques macroéconomiques dans les trois décennies de l'après-guerre en affirmant : « aujourd'hui, je suis keynésien » (traduit de Ashbee, 2010 : 69).

À la sortie de la guerre, la plupart des États en Europe prennent le contrôle de secteurs stratégiques pour la reconstruction et ont recours à de nombreuses nationalisations. En Europe, l'incertitude politique, l'instabilité monétaire, l'effondrement du système bancaire, du marché intérieur et les destructions des infrastructures rendent tout investissement privé incertain (Eichengreen, 2007 : 64). Cette situation engendre une fuite de capitaux en dehors du continent. On assiste à un vaste phénomène de désinvestissement en Europe en faveur des États-Unis (Shaxson, 2012 & Helleiner, 1995). Pour pallier au manque d'investissements privés et pour faciliter les crédits au secteur privé, l'État s'engage directement dans la production de biens et services dans plusieurs secteurs clefs comme les banques, les infrastructures et *utilities*, voire dans certains cas l'industrie lourde (acier, automobile). Les entreprises d'État constituent un poids déterminant dans les investissements de la reconstruction de la fin des années 1940 (Vanderwee, 1990).

L'État renforce donc considérablement son rôle dans l'économie nationale partout en Europe en mettant en place des politiques d'expansion budgétaire financées par une plus grande assise fiscale ; en contrôlant les mouvements de capitaux internationaux (ce qui renforce ses capacités de taxation du capital) ; en renforçant considérablement les systèmes de sécurité sociale et en créant des entreprises publiques dans des secteurs stratégiques pour la reconstruction de l'après-guerre (Vanderwee, 1990 & Berend, 2008).

---

<sup>1</sup> Pour revoir en détail le multiplicateur keynésien, on peut se référer à Bénassy-Quéré 2004 ou Snowdon 1995.



**Figure 3.3** Dépenses publiques en % du PIB aux prix courants

Source : Maddison, 1995 : 67

### 3.1.3 L'Europe encore plus fragmentée

L'Europe de la fin des années 1940 est marquée par une plus grande fragmentation de son espace économique. D'abord, elle est divisée en deux zones d'influence selon les découpages négociés à Yalta entre Churchill, Roosevelt et Staline. Sur le plan économique, le « bloc soviétique » s'oriente progressivement vers une plus grande autarcie économique avec des économies étatisées ne participant plus que marginalement au commerce international avec les économies capitalistes. Il ne faut cependant pas surestimer l'effet de cette division Est-Ouest du continent européen en ce qui concerne son impact sur la rationalisation des capacités de production industrielle de l'Europe occidentale. L'Europe de l'Est ne constitue alors qu'un faible poids du PIB européen et reste principalement agricole avec deux exceptions pour la Tchécoslovaquie et l'Allemagne de l'Est (Maddison, 1995 & Berend, 1996). Ensuite, les économies de l'Europe occidentale sont beaucoup plus fermées au commerce intrarégional européen suite aux conséquences de la guerre.

#### A. Les obstacles à l'intégration européenne à la fin des années 1940

Le premier obstacle est constitué par l'état des infrastructures de transport et de communication en Europe qui ont subi un niveau élevé de destruction à la fin de la Seconde Guerre mondiale. Il n'y a plus de ligne téléphonique et de système national de chemins de fer en Allemagne, plus de cent gares et 70 % des locomotives sont hors d'usage en France comme un tiers des capacités ferroviaires italiennes (Eichengreen, 2007 : 54). Leur reconstruction sera rapide (Eichengreen, 2007 : 52), mais la faiblesse des infrastructures européennes de transports constitue encore un obstacle physique au commerce intraeuropéen au cours des premières années de l'après-guerre.

Le deuxième obstacle est d'ordre commercial. Les tarifs douaniers restent extrêmement élevés et supérieurs à 40 % en moyenne au sein des grandes économies européennes (Adda, 2006 : 70 & Benichi, 2008 : 136.). Il existe de nombreux systèmes de quotas bloquant complètement l'accès à certains produits (par exemple l'automobile en Italie). Les industries nationalisées, plus nombreuses qu'avant-guerre, se retrouvent dans des

situations de monopoles ou d'oligopoles nationaux, complètement protégées de la concurrence étrangère. Dans certains secteurs clefs comme l'énergie, l'État met en place des systèmes de subventions et de contrôle des prix qui rendent impossible la concurrence étrangère (Boltho, 2011 : 279). Derrière ces barrières protectionnistes, on assiste à la recréation des cartels d'avant-guerre dans une série de secteurs de l'industrie lourde comme l'acier ou la chimie (Wonoroff, 1994 & Monnet, 1976).

Le troisième obstacle est d'ordre monétaire. Les économies européennes ne disposent plus de réserves de devises étrangères en suffisance (notamment de dollars qui deviennent la monnaie de référence après 1944) et sont obligées de continger leurs importations en se concentrant sur les produits indispensables à leur reconstruction. Les gouvernements adoptent alors ce que Milward nomme des politiques néo-mercantilistes où l'on encourage la substitution des importations par le recours à la production nationale pour éviter plus de sorties de devises étrangères (Milward, 1992 : 131). Ainsi des firmes allemandes situées dans la Ruhr remplacent leurs fournisseurs néerlandais par des entreprises de Hambourg (Kindleberger, 1986 : 513).

Un autre obstacle majeur à l'intégration économique en Europe est d'ordre politique. Depuis son intégration et son industrialisation à la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, l'économie allemande est devenue un pivot de l'économie continentale européenne. La crise des années 1930 et la montée des politiques protectionnistes diminuent cette interdépendance économique entre l'Allemagne et certains de ses partenaires commerciaux européens, mais l'occupation nazie la renforce à nouveau. Dès l'après-guerre, les dirigeants politiques et économiques du Benelux et des pays scandinaves sont conscients de l'importance de leur partenariat commercial avec l'Allemagne en matière de débouchés commerciaux et d'importation de certains produits technologiques allemands. L'Allemagne joue effectivement un rôle essentiel de fournisseur de machines-outils auprès de ses voisins occidentaux et septentrionaux (Eichengreen, 2007). Dans le contexte de pénurie de réserves de devises étrangères et d'or qui caractérise les économies de l'Europe après 1945, les machines-outils allemandes sont plus abordables que leurs concurrentes américaines. Cependant, l'occupation militaire de l'Allemagne par les États-Unis, l'URSS, la Grande-Bretagne et la France remet en question l'insertion de l'économie allemande en Europe occidentale et prive celle-ci d'une de ses sources d'approvisionnement traditionnel en machines-outils (Messenger, 2006 & Gillingham, 2006).

Au sein de l'administration Roosevelt, certains sont convaincus qu'il faut durablement affaiblir l'Allemagne pour empêcher définitivement la réémergence d'un projet d'hégémonie allemande sur l'Europe. Les gouvernements de Churchill et de Roosevelt envisagent un démembrement politique de l'Allemagne dès le milieu de la guerre (Fontaine, 1965 : 219). En septembre 1944, les deux chefs d'État se mettent d'accord sur le principe d'une zone sous mandat international permanent qui s'étendrait de Kiel à Francfort et qui engloberait l'ensemble de la Ruhr (Grosser, 1985 : 15). Le secrétaire du Trésor Morgenthau et son assistant Harry White, le chef de la délégation américaine à la conférence de Bretton Woods, mettent au point un projet de « pastoralisation » de l'Allemagne. L'industrie allemande serait entièrement démantelée et transférée comme dommages de guerre et l'Allemagne se cantonnerait aux activités agricoles (Cipolla, 1973 : 208 ; Ellwood, 1992 : 51 ; Grosser, 1985 : 15).

À l'instar de la stratégie française établie à Versailles en 1919, le gouvernement français envisage de remplacer l'Allemagne comme première puissance économique de l'Europe continentale (Milward, 1992 : 122). Les gouvernements français entre 1944 et 1948 soutiennent la politique de démembrement et d'occupation, qui permet de limiter la reconstruction des capacités industrielles de l'Allemagne (Fontaine, 1965 : 358). Ainsi, la France est la dernière des trois puissances occupantes occidentales de l'Allemagne à accepter l'unification des trois zones d'occupation, qui donne lieu à la République Fédérale d'Allemagne en 1949 (Messenger, 2006 : 37). La France propose également la création d'une zone de libre-échange avec l'Italie et le Benelux, nommée Fritalux, pour élargir son marché intérieur, mais en y excluant l'Allemagne qui resterait divisée et soumise au contrôle international (Fohlen, 104).

Le futur de l'industrie allemande reste incertain pendant les deux premières années de l'après-guerre. Les différentes autorités d'occupation arrêtent de nombreux dirigeants industriels allemands de premier plan (tel Krupp) pour leurs liens étroits avec le gouvernement nazi et leur complicité à des crimes contre l'humanité. Ils limitent la production d'acier, car leur mandat leur interdit de «procéder à des mesures qui viseraient à renforcer l'économie allemande» (Giersch, 1992: 18 & Milward, 1992: 401). De plus, les puissances occupantes démantèlent et rapatrient des usines allemandes au titre de réparations de guerre (Gillingham 2006: 63). Elles imposent également des transferts de technologie par la cession gratuite de brevets allemands et encouragent l'émigration de scientifiques et d'ingénieurs allemands (Milward, 1992: 400). Ce démantèlement n'a pas pour seul mobile la volonté d'empêcher la réémergence de la puissance militaire allemande. Les entreprises britanniques, françaises et américaines exercent leur lobbying auprès des autorités d'occupation pour affaiblir leurs concurrents allemands et limiter leurs capacités d'exportation (Milward, 1992: 402). L'Allemagne se trouve donc dans une situation de fragilité et d'isolement économique par rapport au reste de l'économie européenne, perdant sa place dans la division régionale du travail au niveau du continent.

Il existe bien des velléités en faveur d'une intégration européenne et même d'une Europe fédérale (Olivi, 1998: 15). Le congrès de l'Europe à La Haye en 1948 réunit 750 personnalités politiques en faveur d'une plus grande Union européenne, certains envisagent une solution fédérale, d'autres une intégration européenne plus confédérale ou unioniste (intergouvernementale). Cela débouche sur la création du Conseil de l'Europe en 1949, mais ce dernier ne reste qu'un lieu de discussion sans décision liante qui ne dispose pas des outils nécessaires pour résoudre le problème de la fragmentation économique de l'Europe occidentale (Dinan, 2005: 15). Ancêtre de l'OCDE, l'Organisation Européenne pour la Coopération Économique (OECE)<sup>2</sup> est créée en 1948 et soutenue par les États-Unis pour favoriser l'intégration européenne, ainsi que pour gérer le Plan Marshall (voir infra). Les États-Unis semblent considérer que l'OECE pourrait devenir un véhicule pour lancer la construction d'une Europe fédérale. Cependant, ni la France, ni la Grande-Bretagne ne permettent à l'OECE d'obtenir des décisions contraignantes pour ses États membres. L'OECE et le Conseil de l'Europe deviennent des organes symboliques sans pouvoir réel et sont délaissés après quelques mois par les dirigeants politiques, même par les plus fédéralistes (Brugmans, 1970: 150). Les pays vaincus comme l'Italie et l'Allemagne respectent leurs avis économiques, mais la France n'en tient aucun compte. La Grande-Bretagne, aidée des pays scandinaves, ne cesse de torpiller cette nouvelle institution (Millward, 1992; Brugmans, 1970: 145 & Fauri, 1997: 140). En 1958, le gouvernement dirigé par De Gaulle sape le reste d'influence dont dispose l'OECE dans les domaines commerciaux et monétaires (Pitman, 1997: 224).

À la fin des années 1940, malgré une conscience claire au sein des dirigeants économiques et politiques européens qu'il faut passer à un système de production à grande échelle américaine de type fordiste, l'Europe reste donc fragmentée par des politiques protectionnistes et néomercantilistes qui empêchent la rationalisation des capacités de production industrielle, condition indispensable pour bénéficier d'économies d'échelle comparables à celles atteintes par les *prime movers* américains. Comme lors de l'entre-deux-guerres, des voix s'élèvent en 1944-45 en faveur d'une intégration politique de l'Europe pour éviter une nouvelle guerre, mais elles restent sans traduction politique concrète comme le révèle l'échec de l'OECE. Dans l'immédiat après-guerre, les grandes économies européennes semblent incapables de dépasser les contradictions des intérêts économiques des grands groupes privés nationaux.

2 Que rejoindront les États-Unis et le Canada en décembre 1960 pour créer l'actuelle OCDE (OCDE 2012).

## **3.2 LE RÔLE DÉTERMINANT DE L'IMPULSION AMÉRICAINE AU LANCEMENT DE L'INTÉGRATION EUROPÉENNE INSTITUTIONNALISÉE: 1947-1952**

### **3.2.1 *Le contexte géopolitique de la guerre froide et la politique américaine d'endiguement du communisme***

C'est l'intervention du gouvernement américain qui force la mise en branle d'une dynamique d'intégration européenne assez forte que pour passer au-delà des politiques protectionnistes nationalistes. Cette intervention a plusieurs motifs, mais le contexte géopolitique de l'affrontement idéologique et stratégique entre les États-Unis et l'URSS reste déterminant.

En effet, le renforcement de l'influence communiste en 1945 dans toute l'Europe, en Asie orientale (Chine, Indochine, Corée) et l'occupation militaire de l'Europe orientale par l'URSS constituent une menace pour les dirigeants américains défenseurs de leur modèle de société basé sur l'ordre économique capitaliste et sur le système parlementaire multipartiste. De plus, les grandes puissances européennes qui avaient été à la pointe de la lutte contre l'URSS sortent très affaiblies du conflit. L'ancien cordon sanitaire composé de régimes autoritaires de droite ou d'extrême droite anti-communiste mis en place par la France et la Grande-Bretagne au sortir de la Première Guerre mondiale pour empêcher la « contagion » bolchévique, y compris par le biais d'interventions militaires comme en Hongrie ou dans les pays baltes, est anéanti avec la défaite du nazisme et la progression de l'armée rouge soviétique.

La révolte des partisans grecs procommunistes de l'armée de libération nationale *Elas* à la fin de la guerre pousse la Grande-Bretagne à intervenir militairement pour soutenir l'armée monarchiste d'extrême droite et garder la Grèce dans la sphère d'influence britannique. Les accords de Yalta qui ont divisé l'Europe en zones d'influence entre, d'une part la Grande-Bretagne et les États-Unis, et d'autre part l'URSS, avaient déterminé que la Grèce ne ferait pas partie de la zone d'influence soviétique (Clogg 2010 : 131 & Fontaine 1965 : 245).

Staline et la direction du Parti Communiste d'Union soviétique (PCUS) viennent d'achever en 1939 un long processus visant à éliminer toute opposition interne. Leur but est de stabiliser et consolider le pouvoir de la bureaucratie de l'État soviétique et non de propager la révolution communiste comme à l'époque de Lénine après 1917. La situation économique très précaire au sortir de la guerre, du fait des exactions nazies, fragilise la position des dirigeants de l'URSS qui veulent éviter une nouvelle guerre avec les États-Unis et les autres puissances occidentales. Toutefois, indépendamment de la volonté de Moscou, la situation à la fin des 1940 se caractérise par un climat proche de la guerre civile dans certains pays européens entre la droite conservatrice (et l'extrême droite collaborationniste) et la gauche radicale (dominée par les communistes) (Kolko, 1994 : 306, Mazower, 1999 : 237). Ce qui facilite probablement de manière décisive la stabilisation des gouvernements provisoires non révolutionnaires en Europe, occidentale sera la crainte qu'à la direction du Parti communiste d'URSS de perdre son contrôle politique en cas de conflit révolutionnaire en Europe et de voir renaître une opposition interne en URSS. Elle préfère souscrire aux accords de Yalta. Elles imposent aux directions des Partis Communistes d'Europe (qui ont largement été épurées depuis les années 1930 et sont soumises aux lignes politiques imposées par Moscou) des politiques d'union nationale avec les partis de droite et de centre gauche dans le cadre du système capitaliste (Fontaine, 1965 : 228 & Kolko, 1994 : 285-296). Comme gage de stabilité vis-à-vis de Roosevelt et Churchill, Staline dissout l'Internationale Communiste en 1943 qui était officiellement présentée comme l'état-major de la révolution communiste mondiale (Broué, 1997 & Mazower, 1999 : 250). De fait, la politique de Staline est une politique de consolidation des acquis militaires de la Seconde Guerre mondiale qui veut respecter les partages de Yalta. L'URSS ne soutient donc pas les courants révolutionnaires au sortir de la guerre. Cependant, la prise de pouvoir par le parti communiste yougoslave et l'insurrec-



tion grecque montrent que Moscou a de la peine à contrôler les militants communistes dans la situation révolutionnaire de l'après-guerre qui caractérise plusieurs pays européens. Malgré de nombreuses injonctions à soutenir le gouvernement grec en exil au Caire et le refus par Moscou de lui livrer du matériel militaire, la résistance grecque communiste de l'ELAS se confronte militairement aux monarchistes directement appuyés par l'armée britannique (Kolko, 1994 : 275). Entre la fin de 1944 et 1949, Staline laissera l'armée britannique et les monarchistes écraser et exécuter des milliers de résistants antinazis communistes ou de la gauche radicale dont nombreux sont également militants du KKE (le parti communiste grec). Plus de 50 000 militants résistants de la gauche radicale sont arrêtés et des milliers se réfugient en Yougoslavie ou en Bulgarie (Kolko 1994 : 280). Churchill ordonne à ses officiers qui dirigent un contingent de 40 000 hommes « d'agir comme s'ils étaient dans une ville conquise dans laquelle une rébellion était en cours » (Fontaine, 1965 : 344 & Kolko, 1994 : 275). Il déclare alors être « admiratif de la loyauté de Staline », ce dernier se refusant à intervenir en Grèce (Kolko, 1994 : 275). La résistance communiste, un temps modestement soutenue par la Yougoslavie et l'Albanie, se défend par la guérilla. Son éradication par l'armée monarchiste d'extrême droite de près de 150 000 soldats, formée et financée par les gouvernements britannique et américain, se prolonge jusqu'en 1949 (Clogg, 2008 : 138 & Kolko, 1994 : 382). Elle détruit 11 000 villages et fait entre 40 000 et 158 000 victimes (Fontaine, 1965 : 34 & Kolko, 1994 : 379).

L'exemple grec montre aux gouvernements britannique et américain que Moscou, malgré sa volonté de souscrire aux accords de Yalta, ne peut contrôler certaines aspirations révolutionnaires des mouvements de résistance de la gauche radicale et même de certains partis communistes en Europe. La guerre civile grecque met à mal les ressources militaires et les finances publiques du Royaume-Uni (Monnet, 1976 : 314). En février 1947, le gouvernement britannique signifie au gouvernement américain qu'il ne peut poursuivre son intervention militaire en Grèce du fait de sa situation financière (Kindleberger, 1985 : 507). Comme le résume André Fontaine, la Grande-Bretagne « découvrait qu'elle s'était ruinée pour gagner la guerre et qu'elle n'était plus en mesure de supporter sa part traditionnelle du fameux *fardeau de l'homme blanc* » (Fontaine, 1965 : 344).

De plus, à partir de la fin de 1946, certains officiels américains se rendent compte de la détérioration du niveau de vie en Allemagne de l'Ouest et de ses effets déstabilisateurs sur le plan social et politique, situation qui pourrait favoriser le renforcement de l'influence communiste. Le général Clay, le gouverneur militaire qui dirige les troupes d'occupation américaines, résume ce dilemme : « On ne choisit pas entre devenir un communiste à 1500 calories et devenir un démocrate convaincu à 1 000 calories. Je crois sincèrement que notre niveau de rationnement en Allemagne anéantira non seulement nos objectifs en Europe centrale, mais pavera le chemin vers une Europe Communiste » (traduction de l'auteur, cité in Elwood, 1992 : 54).

C'est en réponse à ces événements que la majorité des cercles dirigeants aux États-Unis optent en faveur d'une stratégie pour contrer activement le communisme et l'influence de l'URSS. Ceux qui sont en faveur d'une politique de conciliation avec l'URSS au sein de l'administration américaine seront progressivement marginalisés et écartés (notamment à travers la chasse aux sorcières sous la direction de Joseph Mc Carthy et Richard Nixon qui débute en 1947) (Jones, 1995 : 529 & Toinet, 1988). Le gouvernement américain adopte au milieu de l'année 1947 la doctrine Truman et la politique dite « d'endiguement » ou de « *containment* » du communisme. Les États-Unis remplacent la Grande-Bretagne dans le soutien militaire à des régimes anticommunistes en Grèce et en Turquie (Fontaine, 1965). Il reprend une partie de la charge financière britannique liée à l'occupation de l'Allemagne (Gillingham, 2006). Le gouvernement américain fait pression auprès des gouvernements européens pour exclure les partis communistes des gouvernements d'union nationale en France, en Italie et en Belgique et il facilite les épurations anticommunistes des syndicats et des fonctions publiques en Europe et aux États-Unis (Gotovitch, 1992, Fontaine, 1965 & Julien, 1968). La doctrine Truman considère explicitement la politique économique comme primordiale dans la stratégie d'endiguement du communisme : « Je crois que notre aide doit être essentiellement économique et financière, essentielle à la stabilité économique et à l'ordre politique » (cité in Monnet, 1976 : 314). Effectivement, l'aide économique constituera l'outil principal des États-Unis pour contrer l'influence de l'URSS en Europe occidentale.

### 3.2.2 *Les modalités et les objectifs de l'aide et de l'intervention américaine en Europe*

L'aide américaine fait partie d'une stratégie politico-économique globale que l'administration américaine met en place à la fois pour des raisons géopolitiques dans le cadre de sa stratégie de *containment* et pour des raisons liées à la conjoncture de l'économie américaine.

L'aide américaine vise notamment à ancrer l'Europe occidentale dans la sphère d'influence économique et politique américaine. Le *European Recovery Program*, plus connu sous le nom de « Plan Marshall » qui sera rendu public en mai 1947, fait partie des outils économiques qui renforcent cette politique de *containment*. Le plan Marshall est administré par une agence américaine nommée l'Economic Cooperation Administration (ECA).

Les transferts financiers effectués dans le cadre du plan Marshall sont considérables puisqu'ils s'élèvent à 13 milliards de dollars en cinq ans. À cette somme, il convient d'ajouter 9,5 milliards supplémentaires qui seront déboursés dans le cadre d'autres programmes de coopération transatlantique entre 1947 et 1952 (Landes, 1975 : 493). Par exemple, en plus de l'aide du plan Marshall, la France reçoit 5 milliards supplémentaires entre 1944 et 1955 destinés entièrement à l'achat de produits américains (Cipolla, 1973 : 102). Ces 22,5 milliards de dollars sont considérables si on les rapporte aux estimations faites par l'ECA pour le PIB des États-Unis (266 milliards) et pour le PIB total des pays bénéficiaires (170 milliards) pour 1950 (Rieben, 1954 : 326). Cela constitue sur cinq ans 8,5 % du PIB américain et 13,2 % du PIB des économies bénéficiaires.

La Conférence de Paris avait estimé que 22 milliards seraient nécessaires à la reconstruction de l'Europe et l'aide financière américaine couvre donc l'entièreté de ce montant (Fontaine, 1965 : 387). Évidemment, les conditions imposées par les États-Unis pour l'acceptation de cette aide en matière d'ouverture commerciale, notamment aux produits américains, ne peuvent être agréées par le gouvernement soviétique. Si les pays satellites de l'URSS en Europe orientale acceptent l'aide américaine, cela entraînerait une dépendance technologique et commerciale vis-à-vis des États-Unis, incompatible avec le projet de construction d'une zone d'influence soviétique recherché par Moscou. Le plan Marshall renforce la cassure de l'Europe en deux zones d'influence (Messenger, 2006 : 47 & Nagels, 1991 : 24).

Sur le plan de la conjoncture économique, le plan Marshall constitue une politique de relance keynésienne pour faciliter la transition d'une croissance de l'économie américaine tirée jusqu'alors par la demande militaire de l'État à une croissance moins soutenue par l'effort de guerre. Effectivement, les années 1946-1947 sont caractérisées par une très forte récession, le PIB américain chutant d'environ 20 % en deux ans (Maddison, 1995 : 195). Le plan Marshall permet d'accroître la demande européenne de machines-outils américaines, un secteur fort touché par la baisse des dépenses militaires. Les exportations américaines d'équipement industriel passent en moyenne annuelle de 1,37 milliard de dollars en 1946 à plus de 2 milliards entre 1947 et 1950 et celles de l'acier respectivement de 447 à plus de 700 millions de dollars pour les mêmes périodes (Mitchell, 1992 : 515). L'aide financière américaine à la reconstruction européenne permet ainsi de relancer les exportations américaines.

Bien que ce facteur de conjoncture macroéconomique ait joué un rôle non négligeable dans la mise au point du projet d'aide américain à l'Europe, il existe un consensus au sein des historiens pour considérer que l'aide américaine en Europe s'explique principalement par le contexte géopolitique de la guerre froide décrit précédemment (Dinan, 2005 : 18, Ellwood, 1992 : 97 ; Girsch, 1992 : 96 ; Kindleberger, 1986 : 508 ; Schwabe, 1995 : 117 ; Vanderwee 1990 : 30 & Wonoroff 1994 : 500). Dans la stratégie de l'administration Truman « d'endigement du communisme » en Europe, l'aide financière américaine destinée à l'Europe vise trois objectifs.

### 3.2.3 Les objectifs de l'aide américaine en Europe

Il y a tout d'abord un but de propagande idéologique à court terme. L'aide américaine manifeste une solidarité financière et des capacités économiques que l'URSS, pays moins avancé sur le plan du développement économique et beaucoup plus ravagé par la guerre, ne possède pas (le PIB soviétique en 1946 n'atteint qu'un quart de celui des États-Unis et l'URSS se trouve dans l'incapacité d'avancer des sommes similaires [Maddison, 1995 : 195-199 & Westwood, 1993]). Pour éviter une trop grande influence économique des États-Unis dans ses états satellites d'Europe orientale, l'URSS se voit contrainte de les empêcher d'accéder à l'aide américaine. Ce refus la place dans une position difficile compte tenu des destructions importantes provoquées par la guerre en Europe orientale (Fontaine, 1965 : 386). Les partis communistes en Europe occidentale vont aussi à contre-courant d'une partie importante de l'opinion en s'opposant au Plan Marshall (Eichengreen, 2007). L'administration américaine met en place une campagne de propagande proaméricaine en Europe occidentale qui met en avant le modèle de société de consommation de l'« *American way of life* » radicalement opposé aux valeurs communistes à travers différents médias (radio, cinéma, journaux, partis politiques) (Ellwood, 1992 : 162).

Ensuite, le gouvernement américain considère qu'il est indispensable de renforcer les capacités industrielles des économies de l'Europe occidentale pour que ces pays soient capables de produire suffisamment de matériel militaire en cas d'affrontement militaire avec l'URSS. À l'instar du Japon, la reconstruction industrielle des économies européennes occidentales, et en premier lieu de l'Allemagne, procède donc également d'une logique militaire antisoviétique.

Mais l'aide américaine est également conçue comme un moyen de créer un modèle de croissance économique qui constituerait un facteur de stabilisation politique à moyen terme pour toute l'Europe occidentale et qui garantirait le maintien d'un fort lien transatlantique. La présidence et le département d'État américains sont convaincus de la nécessité d'éviter le protectionnisme et l'instabilité monétaire de l'entre-deux-guerres qui sont perçus comme des causes majeures de la Seconde Guerre mondiale. Comme cela a déjà été souligné, des tensions commerciales et monétaires entre nations européennes refont surface dès la défaite nazie et les dirigeants américains craignent qu'une isolation politique et économique de l'Allemagne ne la pousse vers l'URSS comme cela avait été le cas avec la République de Weimar lors du traité de Rapallo en 1922 après le diktat de Versailles (Hogan, 1989 : 198).

De fait, ces tensions commerciales intraeuropéennes sont une réalité en 1945. La Grande-Bretagne maintient sa politique protectionniste de préférence impériale centrée sur les marchés du Commonwealth. De son côté, la France tente d'élargir son marché intérieur en proposant au Benelux et à l'Italie un accord d'association économique qui porte le nom de Fritalux et qui rejette explicitement l'Allemagne (Cipolla, 1973 : 104). Cependant, les gouvernements du Benelux ne veulent pas exclure l'Allemagne, car le niveau d'interdépendance économique de leurs économies avec l'Allemagne est bien plus important qu'avec la France, notamment en ce qui concerne les machines-outils nécessaires à la modernisation de leur équipement industriel (Milward, 1992 : 154 et Cipolla, 1973 : 58). De plus, certaines industries françaises ne sont guère favorables au projet Fritalux, car elles craignent la concurrence de leurs homologues du Benelux ou de l'Italie, notamment dans la métallurgie, les machines-outils et l'industrie électrique (Lister, 1960 : 193 ; Lynch, 1997 : 16 & Kipping, 2002 : 86). Aucune avancée significative en matière d'intégration européenne n'émerge dans le chaos économique de l'immédiat après-guerre, chaos renforcé par les rivalités des politiques économiques nationalistes des grandes économies européennes et par les intérêts protectionnistes de certaines industries nationales. En 1947, l'Allemagne continue d'être isolée politiquement et économiquement alors que l'Europe occidentale est encore morcelée par le protectionnisme et reste très fragile sur plan économique.

### 3.2.4 *Le soutien à la libéralisation du commerce international sur le plan multilatéral*

L'administration américaine va prendre le leadership dans les négociations internationales pour éviter la répétition des écueils des politiques protectionnistes des années 1930. Elle impose en 1944, à la conférence de Bretton Woods, un système monétaire stable basé sur l'étalon dollar-or avec la création d'un Fonds Monétaire International qui empêche les dévaluations compétitives unilatérales (voir le chapitre sur l'union monétaire). Entre 1944 et 1947, elle met en place des mécanismes multilatéraux de libéralisation commerciale à travers la création du GATT et l'application multilatérale de la clause de la nation la plus favorisée (voir le chapitre 12 sur la politique commerciale de l'UE) (Barton, 2006 & Benichi, 2008). Sur le plan du système économique multilatéral, qui regroupe à l'époque essentiellement des pays occidentaux, la position hégémonique des États-Unis sur le plan monétaire (réserves d'or disponibles) et commercial leur permet d'imposer une forte orientation en faveur de la libéralisation commerciale pendant près de trois décennies (Barton, 2006). Les économies européennes étant insérées individuellement au sein de ce système commercial et monétaire multilatéral dominé par les États-Unis, le retour à une politique commerciale très protectionniste devient plus compliqué. Le nouveau rapport de force militaire au sein des pays capitalistes à la fin des années 1940 ne permet plus aux deux grandes puissances européennes vaincues, l'Allemagne et l'Italie, d'envisager une politique économique autarcique et basée sur l'expansion militaire. La position hégémonique américaine sur le plan économique, politique et militaire fait des États-Unis le « champion du monde libre » et constitue un facteur décisif de cohésion du camp capitaliste face à l'URSS et au « bloc soviétique » qui limite les tentations protectionnistes en son sein.

### 3.2.5 *Intégrer économiquement l'espace européen pour marginaliser les partis communistes : « the assembly line vs the communist party line »*

Toutefois, en ce qui concerne l'Europe continentale occidentale, l'administration américaine ne se contente pas des progrès réalisés dans ce nouveau cadre multilatéral en matière de libéralisation commerciale. Elle désire aller beaucoup plus loin dans l'éradication des barrières commerciales intraeuropéennes. Elle est en effet bien consciente du problème que pose la fragmentation économique de l'espace européen aux industries européennes désireuses de passer à la production standardisée à grande échelle de type fordiste à l'instar de leurs concurrentes américaines. Or le gouvernement américain estime que ce passage est indispensable à une stabilisation politique et un affaiblissement du risque révolutionnaire communiste.

Le gouvernement américain ainsi que l'ECA en charge du plan Marshall font un lien explicite entre la problématique de la fragmentation économique de l'Europe, les économies d'échelle et l'influence des partis communistes en Europe occidentale (Hogan, 1989 : 427). Leur cheminement part d'un constat. L'importance du marché intérieur américain a permis aux firmes de passer à la production standardisée à grande échelle et de gagner en productivité au cours de la première moitié du xx<sup>e</sup> siècle. Ces gains de productivité ont permis des augmentations de salaire. Celles-ci ont permis à une grande partie des salariés américains d'accéder à des biens de consommation durables (électroménagers, télévision, voiture), ce qui a rendu possible la promotion d'un modèle de société capitaliste basé sur la consommation de masse. Selon leur analyse, cette évolution expliquerait la faiblesse de la pénétration des idées communistes aux États-Unis. Pour faire baisser l'influence des partis communistes en Europe occidentale, le gouvernement américain considère donc qu'il est nécessaire de passer à la production à grande échelle qui permettra d'accroître les salaires en Europe et de promouvoir l'« *American way of life* ». Comme le résume Hogan : « L'idée d'une intégration économique européenne, voire d'une union politique, était de plus en plus soutenue à Washington. Un raisonnement soulignait l'importance d'un marché unique intégré qui pourrait générer le même niveau de productivité, et donc le même niveau de vie et de stabi-

lité politique qu'aux États-Unis. Un autre suggérait la création d'institutions supranationales pour la coordination et la politique économique pour aiguiller le processus d'intégration et réconcilier la renaissance de l'Allemagne avec les préoccupations de ses voisins en matière de sécurité et d'économie » (traduction de l'auteur de Hogan, 1989 : 39). Un des administrateurs du plan Marshall, Hoffmann, définira d'ailleurs sa stratégie comme « la mise en avant de la ligne d'assemblage ("*assembly line*") contre la ligne du parti communiste » (Djelic, 1998 : 78).

Les États-Unis n'avaient jusqu'alors jamais défendu de projet spécifiquement européen se contentant du cadre multilatéral dans les questions de diplomatie économique (Brugmans, 1970 : 85). Mais la stratégie « fordiste » basée sur les gains de productivité liés à la production à grande échelle nécessite de s'attaquer au problème de la fragmentation économique de l'Europe. Le gouvernement américain utilise alors son aide financière pour exercer un levier contre les politiques protectionnistes néomercantilistes et favoriser l'intégration économique européenne.

### 3.2.6 Réinsérer une Allemagne industrialisée et remilitarisée en Europe occidentale

La première tâche consistera à faire accepter aux États européens la reconstruction industrielle de l'Allemagne et son insertion dans l'espace économique de l'Europe occidentale sous influence américaine.

Le gouvernement américain, comme plusieurs dirigeants européens de premier plan, considère que si l'Allemagne se réindustrialise et voit ses débouchés commerciaux en Europe occidentale bloqués, il existe un risque sérieux de voir l'Allemagne se rapprocher de l'URSS à l'instar de la situation observée au cours des années 1920 (Hogan, 1989 : 198). Monnet résume d'ailleurs la situation ainsi : « La situation allemande devient rapidement un cancer pour la paix dans un avenir prochain, et pour la France immédiatement [...]. Il suffit d'énoncer ces faits pour n'avoir pas besoin d'en décrire en grands détails les conséquences : Allemagne en expansion ; dumping allemand à l'exportation, demande de protection des industries françaises ; arrêt de la libération des échanges ; recréation des cartels d'avant-guerre ; orientation peut-être de l'expansion allemande vers l'Est, prélude aux accords politiques » (Monnet, 1976 : 345-346). Le retour d'une croissance industrielle forte en Allemagne requiert des besoins allemands en énergie tels qu'ils mobilisent l'entièreté des ressources charbonnières de la Ruhr, ne garantissant plus à la France et à l'Italie, toutes deux dépendantes des importations de charbon, un approvisionnement énergétique suffisant à l'effort de reconstruction (Monnet, 1976 : 325). Pour les dirigeants américains, le rétablissement des capacités industrielles allemandes autonomes (donc hors du contrôle direct des autorités d'occupation) implique par conséquent une ouverture commerciale et des négociations en termes d'approvisionnement en matières premières avec les autres économies de l'Europe occidentale.

La nécessité de disposer de capacités industrielles militaires en Europe face à l'URSS, ainsi que la situation économique et sociale en Allemagne, rendent l'option Morgenthau de « pastoralisation » de l'Allemagne trop risquée aux yeux de la majorité des cercles dirigeants américains. Il est difficile d'envisager une reconstruction des économies européennes industrielles en Europe en se privant des capacités industrielles les plus importantes et les plus modernes qui se situent en Allemagne.

Les autorités américaines font pression pour faire accepter l'idée d'un renforcement des capacités industrielles allemandes et d'un réarmement allemand. Ce choix nécessite la réhabilitation de hauts cadres de l'appareil d'État et de dirigeants industriels malgré leur profonde implication dans les politiques nazies. Alors que les arrestations des années 1945-1946 touchent des industriels et des financiers de premier plan, dès le changement de stratégie américaine, les autorités d'occupation américaines et anglaises deviennent beaucoup plus laxistes dans la poursuite criminelle des collaborateurs du régime nazi (Badia, 1964 : 256). La réhabilitation des dirigeants industriels est essentielle à la réorganisation économique des trois zones d'occupations non soviétiques de l'Allemagne : « Les occupants chargés de gérer découvrirent que les occupants chargés d'épurer

les gênaient considérablement» (Grosser 1985 : 35). Le général Clay est très explicite : « Nous avons besoin d'hommes qui s'entendent en économie. Si l'on voulait prendre ombrage du fait qu'un homme a gagné beaucoup d'argent pendant les douze années de domination hitlérienne, on exclurait tous les gens qui ont des capacités et de l'expérience » (cité in Badia, 1964 : 255) ou encore avec une certaine dose de cynisme : « Il semble que la loi sur la dénazification a servi à réinstaller le plus grand nombre possible de personnes dans leurs anciens postes, plutôt qu'à punir les coupables » (cité in Badia, 1964 : 256). Des industriels de premier plan comme Krupp von Bohlen continuent à gérer leurs affaires en prison et voient leurs peines fortement atténuées (Krupp est libéré après deux ans et demi pour une condamnation de douze années de prison) (Badia, 1964). La famille Quandt propriétaire de BMW et de la future Varta, dont les unités de production ont massivement eu recours à la main-d'œuvre esclave et qui ont profité directement de la spoliation de biens juifs, n'est pas inquiétée par la justice après 1945 (Versieux, 2007). Certains cadres de la sidérurgie, de la finance et de la chimie impliqués dans les politiques d'extermination nazies ne sont pas inquiétés et gardent leurs fonctions (Hillberg & Jeffreys, 2008). On assiste également à l'utilisation systématique de cadres de la police nazie, de la magistrature et des services de renseignement dans le cadre de la politique anticommuniste de *containment*. La pression américaine contre les officiels américains en charge de l'épuration monte. Des membres du Congrès américain vont jusqu'à accuser des officiers de l'armée américaine chargés de l'épuration antinazie d'être des agents communistes (Jeffreys, 2008 : 318), d'autres comme Rikfin (Mississippi) déclarent : « Ce qui se passe à Nuremberg (les procès) est un scandale... Aujourd'hui, tous les pays s'en lavent les mains et sont sortis de ces saturnales de la persécution. Seule une minorité raciale<sup>3</sup>, deux ans et demi après la fin de la guerre, continue à pendre au nom des États-Unis non seulement des soldats allemands, mais aussi des hommes d'affaires » (traduction de l'auteur de Jeffreys, 2008 : 324).

Pour les autres gouvernements européens, l'aide financière constitue un levier pour faire accepter ce principe de reconstruction industrielle de l'Allemagne. Pour empêcher un blocage de la France, des hauts fonctionnaires français comme Jean Monnet et Pierre Uri au bureau du Plan imaginent la création d'un marché commun de l'acier et du charbon avec une autorité supranationale chargée de gérer l'approvisionnement en charbon et la rationalisation des capacités de production, concept porté par le plan Schuman et qui débouchera sur la création de la Communauté du Charbon et de l'Acier (CECA, voir infra). En 1950, les États-Unis ont réussi à imposer à leurs alliés occidentaux le principe d'un État allemand composé des zones d'occupation américaine, anglaise et française et de la nécessité de le laisser se réarmer. Avec le développement de la guerre de Corée qui débute en 1950, les États-Unis posent un « ultimatum » à leurs alliés de l'OTAN sur l'acceptation du réarmement de l'Allemagne (Messenger, 2006 : 42). L'économie allemande dispose d'un embryon d'État souverain, de cadres économiques dirigeants impliqués dans les politiques nazies réhabilitées et des conditions géopolitiques nécessaires à sa réinsertion au sein de la zone d'influence américaine en Europe occidentale. La réinsertion de l'Allemagne en Occident, soutenue par le gouvernement américain, se fait au prix d'un gel de la justice antinazie et d'un oubli qui empêchera l'identification historique précise par l'opinion publique européenne des responsables des crimes nazis parmi les cadres dirigeants allemands.

### 3.2.7 Les initiatives américaines visant à soutenir directement l'intégration européenne 1949-1951

L'aide financière américaine du plan Marshall et l'influence de Washington facilitent la création de l'Union européenne des Paiements (UEP) en 1950 (Ellwood, 1992 : 160). L'UEP est un système de clearing monétaire entre les États membres de l'OECE. Ce système remplace les règlements bilatéraux qui existaient entre 1945 et 1950 et qui engendraient une concurrence entre pays européens pour l'acquisition de réserves en dollar, générant ainsi la réaction néomercantiliste décrite précédemment. En effet, les règlements bilatéraux antérieurs à l'UEP nécessitaient des sorties de dollars immédiates à une époque de pénurie de réserves de dollars en

3 *sic* : le membre du congrès parle des Américains d'origine juive au sein de l'équipe des procureurs et des enquêteurs.

Europe. L'UEP est un système de quotes-parts en dollar. Il constitue une réserve qui permet de transférer des dollars des pays européens dont la balance commerciale est excédentaire vers ceux dont la balance est déficitaire. Ce système permet une plus grande flexibilité, car il allonge la durée des ajustements de la balance commerciale. Plusieurs pays tels l'Allemagne, l'Autriche ou la Grèce sont régulièrement en déficit, menaçant la stabilité du système, mais l'intervention financière américaine, qui comble les quotes-parts de ces pays, permet d'assurer la pérennité de l'UEP (Kindleberger, 1986 : 518 & Eichengreen, 2007 : 277). Ce système de clearing facilite ainsi la reprise du commerce intraeuropéen et réduit de manière substantielle les obstacles monétaires et le protectionnisme au sein de l'Europe occidentale (Milward, 1992 : 357). Certains considèrent même que son impact a été plus important que celui de la CECA (Gillingham, 2006 : 58).

En 1948, les autorités américaines chargées de la reconstruction européenne constatent la fragilité des économies européennes et leur incapacité à résorber leur déficit commercial vis-à-vis des États-Unis (Hogan, 1989 : 208). Le gouvernement américain adopte une approche encore plus volontariste pour pousser les opinions publiques et les milieux industriels européens à supporter l'intégration économique et politique de l'Europe occidentale. L'ECA insiste sur la nécessité de réaliser un grand marché européen pour pouvoir bénéficier des économies d'échelle liées aux nouvelles méthodes de production fordistes américaines (Milward, 92, 124). L'ECA rappelle que le projet américain pour l'Europe vise à mieux l'intégrer : « L'essence d'une telle intégration serait la formation d'un grand marché unique ("*single market*") au sein duquel on éradiquerait les restrictions quantitatives sur les mouvements des biens ; les barrières monétaires aux flux financiers ; et enfin tous les tarifs douaniers » (cité in Ellwood, 1992 : 159).

Pour faciliter la diffusion des méthodes de production fordistes en Europe, le gouvernement américain autorise des transferts de technologie industrielle. Il organise des formations et des visites d'entreprises américaines produisant à grande échelle pour des managers européens (Lynch, 1997 : 58 & Wonoroff, 1994 : 503). Ces transferts de technologie et de *know-how* liés à la production standardisée à grande échelle auront des effets importants en matière de croissance européenne (Crafts, 2011 : 310).

Le gouvernement américain soutient aussi l'idée de l'intégration européenne sur le plan politique avec la création de l'*American Committee on United Europe* (ACUE) financé et en partie dirigé par la CIA (Denord, 2009 : 23). L'ACUE contribue à plus de la moitié des financements du Mouvement Européen, ce groupe politique en faveur de l'intégration européenne dont font partie Winston Churchill, Léon Blum, Alcide De Gasperi ou Paul-Henri Spaak (Denord, 2009 : 23). Comme le rappelle en 1948 le futur dirigeant de la CIA, Allen Dulles, dans un document présentant le Plan Marshall : « Il ne s'agit pas d'une entreprise philanthropique (mais) de la seule voie pacifique aujourd'hui accessible qui puisse répondre au communisme. Les États-Unis sont le seul pays en dehors de l'Europe qui puisse réellement aider les États européens en une union qui serait un rempart défensif contre l'avancée du communisme. (L'idée des) États-Unis de l'Europe n'est pas un simple projet de rêveur » (cité in Berend, 2008 : 192). Des membres du Congrès américain font le tour des capitales européennes pour promouvoir le fédéralisme européen. L'OTAN, qui est créée en 1949, soutient explicitement l'intégration économique de l'Europe de l'Ouest (Hogan, 1989 : 424).

### 3.3 LES RÉACTIONS DES ÉTATS EUROPÉENS AUX INITIATIVES AMÉRICAINES

Malgré des déclarations de Churchill en faveur de la création des États-Unis d'Europe, les gouvernements britanniques successifs se montrent résolument opposés aux initiatives en faveur de l'intégration européenne, affaiblissant l'OECE et tentant de faire capoter l'UEP. L'euroscepticisme britannique s'explique par plusieurs facteurs. Tout d'abord, les dirigeants britanniques veulent poursuivre leur stratégie qui vise à privilégier les liens commerciaux avec le Commonwealth et ne veulent pas d'un gouvernement fédéral ou même d'une simple

politique commerciale supranationale européenne (Milward, 1992 : 407). Au regard du chaos économique dans lequel se trouve l'Europe continentale à la fin des années 1940, Londres ne table pas sur des marchés européens intéressants pour les industriels britanniques (Camps, 1964 : 4). De plus, la finance londonienne désire retrouver un rôle de place financière mondiale indépendante de toute contrainte supranationale européenne (Milward, 1992 : 392). Il faut encore ajouter un facteur politique : les gouvernements d'Europe continentale sont majoritairement à droite, alors que le Labour Party poursuit une politique sociale (système beveridgien de « *welfare state* », création d'une large couverture médicale avec la mise en place du *National Health Service*) et des politiques de nationalisation d'inspiration socialiste. Le Labour Party craint qu'une Europe intégrée se fasse par un nivellement vers le bas de sa couverture sociale (Denord, 2009 : 20 & Brugmans, 1970 : 149). Cette attitude hostile à l'intégration économique européenne et à toute forme d'institution supranationale européenne se poursuit jusqu'à la ratification du Traité de Rome.

Le gouvernement français, quant à lui, tente de combler son retard technologique par rapport à l'Allemagne et se lance dans un vaste programme de modernisation de son industrie dès 1946. Les hauts fonctionnaires français ne croient pas à la possibilité d'empêcher à long terme la reconstruction des capacités industrielles et militaires allemandes (Gillingham, 2006), mais ils tentent de ralentir ce processus et entretemps de renforcer les capacités industrielles françaises. Ainsi, le gouvernement français ralentit le processus d'unification des zones d'occupation non soviétiques soutenu par les États-Unis et tente d'obtenir un contrôle international des ressources en charbon de l'Allemagne. L'industrie française reste très protectionniste et maintient ses cartels défensifs. De plus, un rapprochement avec l'ancien ennemi est difficile à justifier auprès d'une population française qui sort de quatre années de privations et de répression imposées par les forces d'occupation nazie, d'autant que la perspective nationaliste de l'analyse du conflit domine à travers l'ensemble du spectre politique français (même jusqu'à un certain degré au sein du Parti Communiste Français) qui assimile l'Allemagne au nazisme. Un projet d'intégration politique et économique européen qui intégrerait l'Allemagne ne dispose donc que de peu de relais internes en France dans l'immédiat après-guerre.

Les dirigeants politiques et les grands industriels allemands des zones occupées occidentales ne disposent pas de marge de manœuvre. Leur territoire est divisé et occupé par des forces étrangères et ils craignent l'influence de l'URSS (Buhner, 1995 : 94 & Milward, 1992 : 329). Le futur chancelier allemand Adenauer estime que le projet américain d'intégration européenne est la voie la plus aisée pour éviter que le gouvernement français ne s'oppose à la création d'un État souverain en Allemagne occidentale et à sa reconstruction industrielle. Il est prêt à faire des concessions économiques substantielles à la France pour obtenir l'aval du gouvernement français (Buhner, 1995 : 88 & Lister, 1960 : 8). Le gouvernement italien se trouve dans une situation similaire caractérisée par une souveraineté limitée et une forte dépendance vis-à-vis des États-Unis. Le gouvernement de De Gasperi soutient sans réserve les initiatives américaines en faveur de l'intégration européenne (Andréani, 2009). Les gouvernements des Pays-Bas, de la Belgique et du Luxembourg sont très favorables à l'intégration européenne vu les petites tailles de leurs marchés intérieurs respectifs et le besoin de stabiliser l'accès aux marchés des grandes économies voisines. En 1948, ils ont déjà réalisé entre eux, le Benelux, une union économique qui comprend une union douanière et la liberté de circulation des biens, services et personnes (De Vries, 1958). Ils soutiennent donc le principe d'une union économique et douanière. Quant aux pays scandinaves, ils sont hostiles à la création d'institutions supranationales européennes (Dinan, 2005). La Suède et la Finlande veulent maintenir leur neutralité et le projet américain les forcerait à se positionner dans le camp occidental (Kent, 2008 : 241 & Fontaine, 1965 : 414). En outre, les économies nordiques restent très dépendantes de la Grande-Bretagne sur le plan commercial (Mitchell, 1998 & Kent, 2008 : 247). La Suède développe également un modèle social-démocrate de *welfare state* ou *folkhemmet* et la majorité de la population suédoise craint un nivellement social vers le bas en cas d'intégration à l'Europe (Lindgren, 2003 : 26). Ces éléments sont autant de facteurs qui peuvent expliquer la réticence scandinave au projet d'intégration européenne défendu par les États-Unis.



Les petits pays du Benelux n'ont toutefois pas de leviers politiques suffisants pour constituer à eux seuls une force motrice capable de faire aboutir le projet américain. Ils le facilitent néanmoins, car ils signifient clairement à la France qu'ils veulent inclure l'Allemagne dans ce processus d'intégration, et ce du fait du grand degré d'interdépendance économique entre les économies du Benelux et l'économie voisine d'outre-Rhin (Milward, 1992 : 152). Au total, face au rejet britannique, c'est l'axe franco-allemand qui reste la clef du lancement du processus. C'est le projet de la CECA qui va le construire en 1950.

## 3.4 LA CECA

### 3.4.1 *Les origines*

La pression américaine en faveur de la création d'un état autonome en Allemagne de l'Ouest, de sa réinsertion dans l'économie européenne occidentale et de sa reconstruction industrielle pose un véritable problème aux industries lourdes françaises, notamment à la sidérurgie. La France reste dépendante de l'extérieur et notamment des réserves allemandes dans les zones occupées en ce qui concerne l'approvisionnement en charbon (Lister, 1960 : 30). Ses unités de production sont caractérisées par un niveau d'obsolescence bien plus élevé que leurs homologues allemandes. De plus, la cartellisation des maîtres des forges français a permis le maintien de trop petites unités de production, incapables d'utiliser les nouvelles technologies de production à grande échelle. Le lobby des maîtres des forges français pousse le gouvernement à adopter des stratégies protectionnistes et pèse contre les projets français visant à élargir le marché national par des accords comme celui de Fritalux. La stratégie du gouvernement français en 1945 a été d'empêcher la reconstruction industrielle allemande pour tenter de la remplacer comme première puissance industrielle continentale (Kipping, 2002 : 55). Le gouvernement français joue la carte de la menace communiste auprès de Washington pour obtenir des aides afin de moderniser la sidérurgie française et de la renforcer face à l'Allemagne (Djelic, 1998 : 75). Toutefois, l'opposition des États-Unis et d'autres pays européens comme le Benelux à l'exclusion et au blocage de la reconstruction industrielle allemande rend la position française insoutenable.

Face à la résurgence de la concurrence allemande, Monnet craint alors que la France ne revienne vers le protectionnisme pour protéger des industries inefficaces du fait de l'absence d'économie d'échelle : « Allemagne en expansion ; dumping allemand à l'exportation ; demande de protection pour les industries françaises, arrêt de la libération des échanges, recréation des cartels d'avant-guerre [...] ; France retombée dans l'ornière d'une production limitée et protégée » (Monnet, 1976 : 346). Effectivement en 1949, on constate une forte surcapacité de production dans le secteur sidérurgique qui tente d'organiser un cartel européen comme lors de l'entre-deux-guerres (Kipping, 2002 : 145).

C'est alors qu'avec le soutien américain, Monnet met en avant son plan visant à instituer un marché commun pour le charbon et l'acier. Ces deux biens constituent la pierre angulaire de la reconstruction en Europe, le charbon restant la première source d'énergie en Europe jusqu'aux années 1960 et l'acier étant un produit de base pour les machines-outils, les véhicules et la construction. Monnet utilise l'aide financière américaine pour continuer de moderniser et accélérer la concentration de l'industrie métallurgique française (Lynch, 1997 : 59). L'aide américaine permet de financer la construction de deux laminoirs ultramodernes caractérisés par une technologie américaine de trains continus à large bande (Lynch, 1997 : 62). Entre 1948 et 1950, l'État français impose des fusions qui réduisent le nombre de producteurs d'acier de 177 à 12, générant ainsi des grandes firmes comme Usinor et Sollac (Djelic, 1998 : 138 & Lynch, 1997 : 62). L'accroissement de compétitivité de la sidérurgie française permet de mieux résister au choc de la concurrence allemande et de réduire les pressions protectionnistes en France. L'ECA et le département d'État américain soutiennent l'effort de modernisation français dirigé par Monnet, car celui-ci dispose pleinement de leur confiance (voir encadré 3.1). Les officiels américains savent que Monnet est convaincu de la nécessité de rationaliser les

capacités de production à un niveau supranational européen pour permettre de passer à la production standardisée à grande échelle. Son plan n'est donc pas un simple renforcement des capacités de production françaises, mais il vise à supprimer une série d'obstacles qui entravent la circulation intraeuropéenne des deux biens stratégiques que constituent le charbon et l'acier.

### ENCADRÉ 3.1

#### Jean Monnet: un homme clef proche de Washington

Jean Monnet est issu d'une famille de négociants de Cognac. Il arrête ses études à 16 ans pour se lancer dans l'activité familiale de la vente d'alcool à l'international. Son expérience de négociant international et ses contacts familiaux avec le monde politique lui permettent au début de la Première Guerre mondiale d'être nommé dans la branche londonienne des services de ravitaillement civil de la France dirigés par l'armée française. En travaillant sur la question du ravitaillement, il est convaincu de la nécessité de grouper et de planifier les achats français et britanniques pour obtenir de meilleurs prix. Déjà Monnet marque une nette préférence pour la planification et la coopération entre États: «Même lorsqu'il devint évident que la guerre serait longue, on ne se mit pas ouvertement en mesure de passer de l'économie de marché à une forme d'organisation plus rationnelle. C'est la nécessité qui imposa ici et là des interventions, des contrôles et la prise en charge par les États d'activités privées. Cette nécessité, j'étais bien décidé à la saisir chaque fois qu'elle se présenterait dans le domaine où l'on m'avait affecté» (Monnet, 1976: 59). Lors de ce travail de gestion multinationale de l'approvisionnement, il se rend compte également de la puissance des lobbies nationaux privés et de leur hostilité à des projets de coopération économique entre États (Monnet, 1976: 81).

Après la guerre, Monnet fait un bref passage à la Société des Nations comme vice-président des affaires économiques et démissionne en 1922 en constatant l'impuissance de cette dernière institution (Gillingham, 2003: 19). Il entame alors au cours de l'entre-deux-guerres une carrière internationale qui l'amène notamment aux États-Unis et en Chine. Il entre dans la finance en rejoignant la banque d'investissement américaine Blair & Co dont il devient le vice-président de la filiale française. Il y gère des opérations de prêts internationaux et développe des liens avec les cabinets d'avocats, des milieux d'affaire de Wall Street et d'autres acteurs de la finance internationale comme la Banque Lazard (Monnet, 1976: 121 & Denord, 2009: 33). Il y renforce sa relation avec le riche et influent avocat John Foster Dulles, qui deviendra sénateur et ensuite secrétaire d'État du président Eisenhower à partir de 1953 (Milward, 1992: 334).

Au cours de la Seconde Guerre mondiale, le gouvernement Roosevelt le recrute pour son expérience de la Première Guerre mondiale dans la gestion de l'économie de guerre. Il est un des responsables du British Lend-Lease (programme de livraison de matériel militaire des États-Unis à la Grande-Bretagne à partir de 1940). Ce passage à l'administration de l'économie de guerre américaine lui permet de créer des contacts avec les plus hauts niveaux de l'administration américaine et de gagner la confiance de l'exécutif américain (Djelic, 1998: 96).

Au cours de la Seconde Guerre mondiale, Monnet semble convaincu de la nécessité d'unifier politiquement et économiquement l'Europe comme le souligne Brugmans: «Les pays d'Europe sont trop étroits pour assurer à leurs peuples la prospérité que les conditions modernes rendent possible et par conséquent nécessaire. Il leur faut des marchés plus larges [...]. Leur prospérité et les développements sociaux sont impossibles, à moins que les États d'Europe ne se forment en une Fédération ou une "entité européenne" qui en fasse une unité économique commune» (Brugmans, 1970: 157).

En 1946, Monnet va être nommé par De Gaulle à la direction du Plan de Modernisation et de l'équipement économique français. Proche des officiels américains et convaincu de la supériorité de la production fordiste à grande échelle, Monnet ne croit pas à la possibilité pour la France d'empêcher la réindustrialisation et le réarmement allemand. Il modernise aussi vite que possible la sidérurgie française et prépare son projet d'intégration qui deviendra la CECA. Monnet dispose toujours du soutien d'officiels clefs américains en charge du Plan

Marshall et de la reconstruction en Europe comme John McCloy ou David Bruce (Gillingham, 2006 : 67). Ses liens avec la famille Dulles sont également importants, car en plus de la montée en puissance politique au sein du parti républicain de John Foster Dulles, son frère Allan Dulles va devenir le deuxième dirigeant de la CIA en 1953. Milward suggère même que la ferveur eurofédéraliste de Monnet serait en partie le fruit de sa rencontre avec Dulles au sortir de la guerre, ce dernier faisant preuve d'une véritable « ferveur religieuse » en faveur de l'intégration européenne (Milward, 1992 : 335-374).

Monnet dispose donc de contacts de haut niveau au sein des deux grands partis américains, des technocrates de l'administration américaine en charge des affaires économiques et du secteur privé. Monnet tient une position clef pour lutter contre les tendances protectionnistes des sidérurgistes français et pour convaincre le gouvernement allemand d'accepter le principe d'une autorité supranationale grâce à ses contacts américains. Son rôle devient moins décisif au cours des années 1950 lorsque l'influence américaine sur le processus d'intégration européenne devient moins déterminante et que les États membres limitent les pouvoirs de la Haute Autorité.

Monnet propose son plan au Premier ministre Pleven et au ministre Schuman au printemps 1950. Schuman et Monnet préviennent le chancelier allemand Adenauer qui accueille la proposition avec enthousiasme. Elle est soutenue par les États-Unis qui sont le meilleur allié des dirigeants politiques de l'Allemagne de l'Ouest dans ce climat d'incertitude économique et politique. De plus, accepter l'initiative française lie la France à un accord supranational qui considère l'Allemagne de l'Ouest comme une nation souveraine à part entière. Cela convient parfaitement à l'objectif des dirigeants allemands de retrouver un statut de nation souveraine ancrée en Europe occidentale. Bien que certains dirigeants industriels ou hommes politiques allemands soient sceptiques ou hostiles par rapport à l'importante capacité d'intervention des institutions de la CECA dans les deux secteurs industriels concernés (voir infra), Adenauer n'a pas de mal à imposer en Allemagne le projet soutenu par l'administration américaine (Gillingham, 2006 : 66 & Dinan, 2005 : 23).

Pour l'Italie qui est également un importateur net de charbon, la CECA pourrait stabiliser ses approvisionnements et comme en Allemagne, l'influence des États-Unis en faveur de l'intégration européenne y est aussi déterminante. En effet, le gouvernement de droite de la démocratie chrétienne d'Alcide De Gasperi a pleinement bénéficié du soutien financier américain via la CIA dans les élections de 1948 pour empêcher une possible victoire de la coalition de gauche dominée par le parti communiste italien (PCI) (Colby, 1978 & Kolko, 1994). Malgré la soumission des dirigeants du PCI à la ligne antirévolutionnaire imposée par Moscou, le gouvernement italien craint la possibilité d'une prise de pouvoir par les militants du PCI et continue de s'appuyer sur les États-Unis. L'État italien laisse impunis des dizaines d'assassinats politiques de militants communistes par la Mafia et des escadrons paramilitaires d'ex-fascistes (Sommier, 2009 : 58 & Mazower, 1999 : 296). Cette soumission à la ligne dictée par Washington est explicite dans une lettre de Quaroni, l'ambassadeur de l'Italie auprès des États-Unis, envoyée à De Gasperi, qui stipule que les Italiens « devaient montrer autant de zèle qu'ils le pourraient en faveur de l'unité européenne puisque c'était le "projet favori" des États-Unis » (Andréani, 2009 : 214).

Le Benelux est composé de petites économies ouvertes très liées à l'Allemagne et à la France. Très dépendants des exportations du fait de la petite taille de leur marché intérieur, les grands groupes industriels du Benelux craignent moins la concurrence étrangère que la fermeture des frontières de leurs grandes économies voisines. Au sein de l'OECE, les gouvernements du Benelux ont fait partie des plus fervents partisans de l'intégration européenne. La CECA est la première étape pour limiter les politiques protectionnistes dont ils pâtissent plus que les grandes économies européennes et à terme construire le marché européen qui garantirait la pérennité de leurs débouchés commerciaux.

Mais en plus des oppositions qui peuvent provenir de l'étranger, Monnet et ses partisans doivent neutraliser le lobby protectionniste des producteurs d'acier nationaux ; les forces politiques nationalistes (notam-

ment des courants au sein du MRP gaulliste) et le parti communiste hostile au Plan Marshall et au Plan Monnet-Schuman qui visent notamment à permettre à l'Allemagne de développer ses capacités industrielles militaires contre l'URSS. Malgré le fait que la CECA devrait garantir aux sidérurgistes un accès au charbon de la Ruhr, Monnet et Schuman craignent les réflexes protectionnistes des Maîtres des Forges (Djelic, 1998 : 153). Pour renforcer leur position face aux producteurs d'aciers français, Monnet et Schuman s'appuient sur les industries françaises utilisatrices d'aciers qui voient d'un œil favorable une intégration du marché de l'acier dans la plus grande partie de l'Europe occidentale, intégration dont les gains d'efficacité et la concurrence accrue qui en découleraient devraient faire baisser les prix (Kipping, 2002 : 187). Pour contenir l'opposition nationale et la prendre par surprise, Monnet et Schuman poursuivent en secret leurs négociations internationales jusqu'au dernier moment où ils rendent publique la proposition faite à l'Allemagne en mai 1950 (Brugmans, 1970 : 165). Les maîtres des forges ne sont pas consultés, et même certains ministres ne reçoivent que des informations parcellaires. Pour contrer toute velléité protectionniste, les défenseurs du Plan Monnet-Schuman vont agiter la menace d'une prétendue invasion soviétique. Ainsi, André Philipp, ministre de l'Économie dans plusieurs gouvernements français, prend la défense du Plan Schuman à l'Assemblée nationale : « Les attaques contre votre projet, Monsieur le Ministre, déclenchées par certains, se rapprochent vraiment un peu trop de ce que j'ai entendu dire à Genève : la Russie attend un moment où les pays d'Europe, par leurs contradictions et leurs luttes intestines, se seront affaiblis, se seront effondrés, pour devenir une proie facile, pour tomber l'un après l'autre comme un fruit mûr entre les mains de celui qui attend le moment de mettre la main sur notre malheureux continent. Seule aujourd'hui l'union fédérée de l'Europe peut nous permettre de combler ce vide dont la nature a horreur et qui attirerait les tanks soviétiques. Seule la réunion de nos forces sur le plan économique nous permettra de faire l'effort militaire que le gouvernement songe à nous demander » (cité in Rieben, 1954 : 323). La guerre de Corée qui débute juste après la déclaration de Schuman va renforcer cet argument pour soutenir la CECA et sera décisive pour emporter la décision des gouvernements concernés (Eichengreen, 2007 : 168).

### 3.4.2 *Les institutions et le fonctionnement de la CECA*

L'innovation principale est le caractère supranational de certaines institutions de la CECA. La tentative de créer un gouvernement fédéral européen dans le cadre de l'OECE a avorté malgré le soutien américain. Mais la rationalisation des capacités de production de l'acier doit se faire au niveau européen si l'on veut atteindre la taille minimale optimale. En l'absence de gouvernement fédéral, un organe supranational chargé d'effectuer cette rationalisation est un *second best*. La supranationalité n'a rien de surprenant, elle correspond à la forme institutionnelle la plus adéquate pour faciliter en Europe le passage à la production à grande échelle standardisée à l'américaine. Monnet a pensé les institutions de la CECA comme le technocrate qui a connu l'expérience de la planification étatique aux cours des deux conflits mondiaux (voir encadré 3.1). La CECA dispose sur le papier d'une Haute Autorité aux compétences très étendues.

Dans la proposition initiale de Monnet et dans le traité de Paris ratifié par les six pays fondateurs (Allemagne, France, Italie, Benelux), la Haute Autorité dispose des outils nécessaires à la rationalisation des capacités de production de l'acier et du charbon des six États membres. Elle peut contrôler les fusions, interdire les cartels, contrôler les prix et les quantités produites de charbon et d'acier (Lister, 1960 : 126 & Gillingham, 2003 : 22). Elle peut même vérifier s'il existe d'éventuelles discriminations à l'encontre des producteurs d'un État membre quant à l'accès aux réseaux de transport des autres États membres, et ce afin de garantir une véritable libre circulation du charbon et de l'acier au sein des six États membres (Meade, 1962 : 341). De plus, Monnet offre la garantie à ses alliés américains que la CECA n'est pas une nouvelle forme de cartel européen comme lors de l'entre-deux-guerres, car elle prévoit un dispositif antitrust européen analogue à celui des États-Unis (Djelic, 1998 : 152 & Lister, 1960 : 125). La Haute Autorité peut même imposer une harmonisation des salaires vers le haut pour éviter les risques de « dumping social », à savoir éviter que les industries du charbon et de l'acier de certains États membres ne tentent de gagner en compétitivité au détriment de leurs concurrents

# « Comprendre la dynamique d'intégration économique européenne et ses enjeux ! »

**Jean-Christophe Defraigne** est professeur en économie européenne et internationale à l'Institut d'Études Européennes de l'UCLouvain St-Louis Bruxelles et à la Louvain School of Management. Il est également Associate Fellow au Leuven Centre for Global Governance Studies de la KULeuven. Il a été expert évaluateur auprès de la Commission européenne et du Parlement Européen et a également effectué des études sur l'économie européenne pour des think-tanks, des institutions internationales et des ONG.

**Patricia Nouveau** est maîtresse de conférences invitée à l'UCLouvain et chercheuse au CEFIR – Centre for International Relations Studies – de l'Université de Liège. Elle est également enseignante dans le département « International Business » de l'école de commerce EPHEC - Bruxelles. Sa recherche est centrée sur les politiques et les enjeux numériques de l'Union européenne. Son enseignement porte sur l'économie politique internationale, la gouvernance globale et les politiques européennes. Elle a été consultante en affaires publiques européennes.

Ce manuel offre une analyse 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 outre, en revue le développement des **principales politiques économiques** de l'UE.

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

- Nouveau chapitre sur le budget européen
- Impact de la pandémie de Covid-19
- Le Green Deal
- Les enjeux numériques
- Les nouvelles relations avec le Royaume-Uni.

**Ce livre 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.**

ISBN 978-2-8073-2968-3  
ISSN 2030-501X



9 782807 329683

deboeck **B**  
SUPÉRIEUR

www.deboecksuperieur.com