

**Le « patriotisme économique »,
fausse réponse à une mondialisation débridée¹**

Christian Deblock

Centre Études internationales et mondialisation (UQAM)

Lancée en 2003 par le député français Bernard Carayon dans son rapport sur l'intelligence économique, reprise par le Premier ministre Dominique de Villepin lorsque les rumeurs d'OPA « hostile » de Pepsico sur Danone allaient bon train, et consacrée par le décret du 31 décembre 2005 établissant une liste de onze secteurs d'activités stratégiques ou sensibles désormais intouchables, le « patriotisme économique » est devenu en très peu de temps, en France mais également dans beaucoup d'autres pays, une formule à succès. Il faut dire que, sans être nouvelle ni très originale (elle a souvent été utilisée aux États-Unis), l'expression est particulièrement habile.

Contrairement au nationalisme économique, le patriotisme économique n'évoque, en effet ni la puissance ni l'ostracisme, mais plutôt un profond sentiment d'attachement à des institutions et à des valeurs qu'il s'agit de défendre contre la menace extérieure, économique et financière en l'occurrence. Sont en jeu la sécurité économique du pays, la protection de ses intérêts stratégiques autant que sa cohésion économique et sociale, la défense de sa compétitivité autant que son rayonnement dans le monde. Vu sous cet angle, le patriotisme économique n'est pas, pour ses plus ardents avocats, une « idéologie » mais une « politique sociale ». Et, dans la mesure où il ne s'agit pas de se replier sur soi, mais au contraire de préparer l'avenir, ce ne serait rien de moins qu'un concept moderne, tout à fait adapté aux réalités et aux défis nouveaux que pose la mondialisation.

La tentation de faire « cavalier seul »

Évidemment, les nombreux détracteurs du patriotisme économiques ne voient pas nécessairement les choses ainsi, certains n'hésitant pas à parler de « virus économique », de « populisme économique », de « folie de notre temps », de « protectionnisme avec un accent français » ou encore de « mondialisation à la carte ». D'une façon générale, on dénote, dans les milieux financiers comme dans les organisations internationales beaucoup d'inquiétude face à un phénomène qui s'étend désormais à de nombreux pays, remet en question l'autonomie des marchés financiers et soulève un problème de double standard en matière d'investissement.

¹ Texte à paraître dans *l'État du monde*, 2006-07.

Quelle que soit l'époque, les gouvernements ont cherché à mettre à l'abri de la concurrence certaines industries ou certains secteurs d'activité, au nom de la sécurité ou de la défense des intérêts stratégiques nationaux. Dans un contexte concurrentiel où la compétitivité des nations dépend énormément du dynamisme des entreprises et de leur capacité d'innover, et vice versa, on peut difficilement reprocher aux gouvernements de vouloir mobiliser les énergies pour stimuler l'investissement, favoriser les acteurs locaux dans certains domaines comme la recherche, protéger les opérateurs économiques contre les pratiques étrangères déloyales (l'espionnage économique ou le piratage, par exemple), voire, comme on l'a vu au Québec, octroyer des contrats publics sans appel d'offres pour soutenir tel ou tel « champion » national. Mais, jusqu'où pousser la défense des intérêts nationaux ? Et, surtout, comment faire la part des choses entre ce qui relève vraiment de la sécurité économique et ce qui n'est que protectionnisme déguisé ?

Que ce soit en France, aux États-Unis ou ailleurs, on ne peut, en effet, que s'interroger sur la manière cavalière dont certains intérêts étrangers sont traités ou sur l'opacité qui entoure les décisions prises. Comment expliquer la présence des casinos sur la liste des onze secteurs jugés intouchables par Paris ? Quels critères ont prévalu pour choisir les dix entreprises françaises cotées au CAC 40 de la bourse de Paris, désormais à l'abri de tout raid étranger ? En quoi la prise de contrôle de la pétrolière américaine Unocal par la société d'État CNOOC (China National Offshore Oil Corporation) ou de la firme britannique P&O (Peninsula & Orient), avec ses cinq ports de la côte Est des États-Unis, par les Dubai Ports World, deux compagnies qui ont le défaut l'une d'être chinoise et l'autre arabe, peut-elle constituer une menace sérieuse à la sécurité des États-Unis ? Que dire de la précipitation avec laquelle les montages financiers (Suez-Gaz de France ou Arcelor-Severstal) ont été mis en place pour bloquer des OPA, ou rumeurs d'OPA, rapidement qualifiées d'hostiles (pour qui ?) Comment ne pas s'inquiéter aussi de la charge émotionnelle qui entoure certaines opérations de fusion-acquisition engageant pourtant plus le monde de la finance que l'avenir économique du pays ?

Il est bien difficile, dès lors, de ne pas donner raison à ceux pour qui le patriotisme économique n'est qu'un moyen pour les gouvernements de se faire du capital à bon compte, voire un écran de fumée pour calmer les inquiétudes de l'opinion publique. Cependant, dans l'ensemble, les interventions gouvernementales restent limitées et ne remettent pas vraiment en question la libéralisation des échanges ni l'autonomie acquise par les marchés financiers. La montée de fièvre nationaliste actuelle n'a absolument rien de comparable avec ce que l'on a connu dans les années 1960-1970 et parler de néo-mercantilisme est grandement exagéré. Pour arbitraires et discriminatoires qu'elles soient, les actions entreprises jusqu'ici ont surtout été brouillonnes, sinon conservatrices. Elles sont sans commune mesure avec ce que l'on peut observer lorsqu'il y a utilisation systématique de la puissance publique à des fins économiques, ce qui est le cas des stratégies « développementalistes » que pratiquent certains pays d'Asie, par exemple.

Des dérives sont possibles mais peu probables, tant les économies sont ancrées dans la mondialisation et les risques de rétorsion économique sérieux. En revanche, le patriotisme économique soulève une vraie question : comment conjuguer concurrence et sécurité, d'une part, liberté économique et choix collectifs, d'autre part, et relever ainsi le défi du changement et de la mondialisation tout en préservant l'identité des collectivités nationales ? Et un vrai problème : comment, en l'absence de règles, empêcher les États de faire « cavalier seul », surtout lorsque ceux-ci apparaissent aux yeux des populations comme le dernier rempart face à la mondialisation ? Un signal d'alerte vient d'être lancé.

Vers un nouveau compromis entre les droits des marchés et ceux des sociétés humaines

Le système commercial multilatéral repose sur deux grands principes : la réciprocité, c'est-à-dire l'échange mutuel de droits et privilèges d'accès aux marchés (par élimination graduelle de toutes les barrières nationales), et la non-discrimination, entre États mais aussi entre États et opérateurs économiques. Disons-le clairement, ce système porte l'empreinte des États-Unis et de leur vision d'un monde ouvert, régi par la règle du droit et soumis à la concurrence pacifique des marchés. Il n'exclut pas l'intervention de l'État, notamment lorsque l'ordre public, l'intérêt national ou la sécurité sont en jeu, mais il tend à éliminer toute forme d'intervention qui viendrait créer des distorsions sur les marchés ou traiter de manière discriminatoire les États ou les opérateurs économiques entre eux.

Le système est loin d'avoir le degré d'achèvement que les critiques de la mondialisation lui prêtent. Les exceptions et les zones grises sont suffisamment nombreuses pour permettre aux États d'agir. Ceux-ci n'opèrent sans doute pas totalement à leur guise, mais leur marge de manœuvre est encore suffisante pour agir unilatéralement, en toute légitimité, que ce soit pour subventionner telle ou telle activité ou industrie, imposer des droits compensatoires ou anti-dumping, ou, comme c'est le cas aujourd'hui, pour bloquer certaines opérations financières. La chose est facile lorsque les raisons invoquées sont aussi floues et que les règles multilatérales sont aussi poreuses, voire inexistantes. Mais surtout, les États ne sont pas des entités désincarnées mais d'abord des collectivités organisées, possédant leur identité, leurs institutions, leurs valeurs, leurs intérêts.

À cet égard, rappelons que, lorsqu'a été mis en place après la Seconde Guerre mondiale le système commercial multilatéral, il s'inscrivait dans un projet plus large de reconstruction de l'économie mondiale et que, pour imparfait et inachevé qu'il fût, l'ordre économique international qui en est issu, a constitué, pour reprendre les mots du chercheur Jean-Christophe Graz, la première véritable tentative de concilier sur une très large échelle libéralisme et interventionnisme, d'une part, multilatéralisme et autonomie nationale, d'autre part. Ce « compromis historique » a volé en éclats dans les années 1980 avec la

libéralisation généralisée des économies et la mondialisation des marchés qui a suivi. Mais sans que rien d'autre n'ait été mis en place ni vraiment proposé pour le remplacer.

Il ne s'agit pas de rejeter la mondialisation, mais de lui donner des règles. Il ne s'agit pas non plus de mythifier le passé, mais de repenser la coopération internationale à l'aune d'un nouveau compromis entre mondialisation des marchés et autonomie nationale, et entre deux types de droits, les droits du marché, d'un côté, et les droits économiques, sociaux et individuels, de l'autre. Les nombreux forums sur la gouvernance internationale inciteraient à l'optimisme. Mais, concrètement, loin de favoriser la coopération, la mondialisation a plutôt tendance à favoriser les comportements de type « cavalier seul ».

Le phénomène est particulièrement visible concernant l'investissement international, un domaine où, jusqu'à présent, les États ont surtout rivalisé entre eux, les uns pour attirer chez eux les investissements étrangers, les autres pour ouvrir les marchés étrangers à leurs investissements. Avec le patriotisme économique, un nouveau pas semble avoir été franchi dans la voie de l'unilatéralisme, mais selon une nouvelle donne. On ne cherche plus à attirer n'importe quel investisseur ni à n'importe quelles conditions. De même, cherche-t-on toujours à faire respecter les droits de ses investisseurs à l'extérieur et étant beaucoup moins scrupuleux chez soi.

Reste qu'on ne peut invoquer le principe de sécurité économique collective et, en même temps, agir unilatéralement. Pas plus qu'on ne peut réclamer plus de concurrence sur des marchés ouverts et, en même temps, en définir les conditions à sa convenance. Il faut des règles qui n'aient pas seulement pour objet d'encadrer les relations entre les États et de promouvoir une intégration libérale des marchés, mais aussi d'encadrer la concurrence sur les marchés internationaux, de promouvoir les droits économiques et sociaux et, en bref, de répondre davantage aux préoccupations des populations qu'à celles des entreprises. Or, les gouvernements ont pris le parti d'une nouvelle fuite en avant face à une mondialisation toujours accrue, qui a pour nom « patriotisme économique ». Mais attention au retour du refoulé !

Références

B. Carayon, *Patriotisme économique. De la guerre à la paix économique*, Éditions du Rocher, Paris, 2006.

Commission mondiale sur la dimension sociale de la mondialisation, *Une mondialisation juste. Créer des opportunités pour tous*, OIT, Genève, févr. 2004 (<http://www.ilo.org/public/french/fairglobalization/report/index.htm>).

C. Deblock, « Du mercantilisme au compétitivisme : le retour du refoulé », in M. Van Cromhaut, *L'État-nation à l'ère de la mondialisation*, L'Harmattan, Paris, 2003.

J.-C. Graz, *La Gouvernance de la mondialisation*, coll. « Repères », La Découverte, Paris, 2004.

A. Landier, D. Thesmar, « Quel patriotisme économique au XXI^e siècle ? », *Amicus Curiae*, Institut Montaigne, Paris, déc. 2005.

M. Rioux, « Quelle culture de la concurrence face aux limites de l'antitrust international et de la concurrence généralisée ? », in P. Hugon, C.-A. Michalet, *Les Nouvelles Régulations de l'économie mondiale*, Karthala, Paris, 2005.