Nous publions un extrait de l'ouvrage de Benjamin Bürbaumer Le Souverain et le Marché, qui porte sur les théories de l'impérialisme et publié aux éditions Amsterdam. Dans ces pages, il revient sur les théories du « super-impérialisme » ou de l'impérialisme informel développées Sam Gindin, Ray Kiely et le regretté Leo Panitch, qui a disparu récemment.

Dans la confrontation exposée entre le courant post-impérialiste et celui de la rivalité inter-impérialiste, l'introduction d'un troisième terme est-elle envisageable ? Autrement dit, existe-t-il une voie qui permette de sortir de l'ornière théorique que constitue cette opposition entre la mise en avant du dépassement présumé de l'État-nation comme forme structurante de la politique internationale d'un côté, et la défense dans l'ordre de la théorie d'un cadre qui semble par moments déshistoriciser la lutte entre les puissances impérialistes de l'autre ? C'est ce à quoi s'est essayé un groupe formé notamment autour de Leo Panitch, Sam Gindin et Ray Kiely en développant l'approche dite du « super-impérialisme ». La critique qu'ils formulent à l'encontre des paradigmes précédemment mentionnés est condensée dans ces mots de Kiely : « théoriser le capitalisme international du point de vue d'espaces lisses ou de divisions binaires est insuffisant. C'est pour cette raison que la solidarité internationale doit prendre en compte à la fois les tendances générales et les manifestations particulières du capitalisme international. Les théories actuelles basées sur "le nouvel impérialisme", le "capitalisme transnational" ou l'"Empire" n'accomplissent pas entièrement cette tâche[1]. » En d'autres termes, il s'agit de n'exagérer ni les rivalités à l'œuvre, ni la convergence internationale du capital.

Les tenants du super-impérialisme considèrent en effet qu'en s'appuyant sur la position hégémonique qui était la leur à la fin de la Seconde Guerre mondiale, les États-Unis ont bâti un impérialisme informel d'un type nouveau, organisant le capitalisme de façon à créer une communauté d'intérêts hiérarchisée entre les différents pays du centre. Il ne s'agit donc plus seulement de l'État impérialiste le plus puissant, mais de l'incarnation d'une structure impérialiste qui réunit les pays du centre, si bien que leur action visant à perpétuer le statu quo déjoue la montée de tensions entre ces pays. Dans cette optique, les asymétries de pouvoir entre les États et le caractère inégal du développement capitaliste n'ont pas disparu, mais ont plutôt été refaçonnés par la pénétration du capital américain.

L'intégration inégale de l'économie internationale

Au fondement de cette démarche, on trouve la mise en évidence de la persistance de la supériorité américaine sur les autres États du centre en termes de poids économique. Certes, la part des États-Unis dans la production mondiale est bien passée 50 % en 1945 à 25 % en 1980, et une proportion significative de cette perte s'est réalisée au profit de l'Allemagne et le Japon. En termes de production industrielle, la part américaine a baissé de 16 points de pourcentage entre 1963 et 1987 pour s'établir à 24 %, avant de remonter légèrement à 25 % en 1999[2]. Mais ce n'est pas pour autant que les États-Unis seraient en déclin : la croissance de leur PIB et de la productivité de leur industrie manufacturière a dépassé celle de tous les autres pays du G7 sur la période 1984-2004, se situant à un niveau historiquement élevé[3]. De plus, durant la même période, les dépenses américaines en matière de recherche et développement ont été largement supérieures à celles des autres pays du G7 – en 2000, les États-Unis ont même dépensé plus que le reste du G7 réuni. Cela va de pair avec une part constante dans la production mondiale de biens de haute technologie (qui intègre entre autres l'aérospatial, l'équipement électronique, le secteur pharmaceutique et la production d'instruments scientifiques), située à 32 % entre 1980 et 2001. Dans la même veine, l'augmentation des exportations états-uniennes a été la plus importante du G7 sur la période considérée. Dans une recherche plus récente, Sean Starrs a montré en analysant la part des profits nationale agrégée dans vingt-cinq secteurs qu'en 2013, les États-Unis conservent largement leur place de première économie mondiale – constat qui tend à nuancer la montée de la Chine[4]. Le rôle central des États-Unis se manifeste aussi dans la localisation des sièges des plus grandes firmes. Au début des années 2000, près de la moitié des 500 plus grandes entreprises multinationales demeurent basées aux États-Unis, pour 173 en Europe et 46 au Japon[5]. Contre l'objection selon laquelle ces chiffres ne diraient rien de la stratégie poursuivie par les multinationales – cette dernière pouvant s'avérer totalement déconnectée du pays de son siège –, Kiely met en avant un indice de transnationalité qui évalue la part des actifs étrangers détenue par une entreprise, celle des ventes qu'elle réalise à l'étranger, et celle des emplois situés en dehors de l'espace national où se trouve son siège. Les chiffres sont éloquents : en 2001, la valeur moyenne de l'indice pour les 100 plus grandes firmes multinationales est de 52,6 %, seulement 57 d'entre elles dépassent la barre symbolique des 50 % et 16 les 75 %[6]. Ils laissent entendre que la stratégie des firmes multinationales reste ancrée dans un territoire précis, qu'elle ne traverse pas sans friction les frontières étatiques – ce dont témoigne également le caractère faiblement internationalisé des conseils d'administration des firmes multinationales.

Ce constat est renforcé par la prise en compte de la diversité des économies nationales en termes de taille. Le fait que l'indice soit plus élevé pour des entreprises européennes ne doit pas être interprété comme le signe d'un déclin de l'hégémonie américaine, mais procède de la taille inférieure des économies européennes. Soit une entreprise basée en Belgique qui se transforme en multinationale en s'implantant dans un pays voisin : cette transformation n'informe en rien la comparaison qu'on peut en proposer avec une entreprise américaine uniquement active sur le marché américain. Autrement dit, le degré de transnationalité du capital européen n'est pas nécessairement un indicateur fiable de la transatlantisation du capital, ni donc de l'éventuelle émergence d'intérêts transnationaux communs. En outre, l'analyse de telles données ne suffit pas à évaluer la domination économique qu'exercent les États-Unis, qui revêt également une dimension structurelle dans la mesure où « les multinationales basées aux États-Unis, et les multinationales basées ailleurs mais tirant une grande partie de leurs profits d'opérations menées aux États-Unis jouent un rôle dominant. Toute multinationale, peu importe sa nationalité, qui espère maintenir une part substantielle du marché mondial trouve qu'il est désormais indispensable d'opérer au sein du territoire états-unien. C'est pour cette raison que l'autorité politique, que la plupart des dirigeants des multinationales sont le plus susceptibles de prendre en compte et de chercher à ne pas de froisser, est celle basée à Washington[7]. »

Aux yeux des penseurs de l'impérialisme informel, ce diagnostic empirique, formulé au cours des années 2000, n'a pas perdu sa pertinence en 2020[8]. Si la politique internationale Trump met partiellement en difficulté la place des États-Unis, elle n'en est pas pour autant en mesure d'ébranler l'ancrage profond de l'hégémonie américaine. Associant l'idée du déclin des États-Unis à la rhétorique de Trump, Panitch et Gindin estiment que les firmes et l'État américains demeurent au centre du monde. Premièrement, aucun autre État n'aurait pu se permettre de mépriser ainsi les règles de la diplomatie sans s'attirer les foudres de la « communauté internationale » – on peut penser au dossier iranien, aux tentatives de bloquer l'organe d'appel de l'OMC ou encore à l'augmentation des droits de douane pour les importations en provenance d'un grand nombre de pays. Deuxièmement, la stabilité des profits des entreprises américains les fait conclure à une domination maintenue du capital américain dans le capitalisme global. De la même manière, la centralité de l'économie américaine est illustrée par sa place incontestée de première destination des exportations et des sources d'investissements. Les entreprises américaines investissent plus à l'étranger que la Chine et le Japon, respectivement numéro deux et trois, réunis. Même en ce qui concerne la balance commerciale, les États-Unis affichent en réalité des excédents solides – et même un excédent léger avec la Chine – si on prend en compte les ventes des filiales des entreprises multinationales. Significativement, ces entreprises continuent à dominer dans le secteur des hautes technologies. Sans surprise, le dollar maintient également sa place et continue à fournir à l'économie américaine un accès unique à l'épargne globale.

La présentation de ces faits stylisés accompagne chez Kiely une critique conceptuelle de la thèse post-impérialiste selon laquelle l'avènement d'un capital transnational tendrait à homogénéiser les conditions de vie et de travail à l'échelle mondiale, critique elle-même inspirée par celle de la théorie du commerce international proposée par l'économiste Anwar Shaikh à la fin des années 1970. L'idée de Shaikh est d'introduire une dimension monétaire à cette théorie jusqu'alors essentiellement centrée sur l'étude des avantages comparatifs[9]. Soit deux marchandises, du tissu et du vin, et deux pays, l'Angleterre et le Portugal. Le Portugal produit du vin pour un coût de 40 unités et du tissu pour un coût qui s'élève à 45 unités ; quant à l'Angleterre, elle produit du vin pour un coût de 60 unités, et

de 50 pour le tissu. Dans cette situation, les flux d'exportation des deux biens se dirigent vers l'Angleterre, créant un excédent commercial pour le Portugal et un déficit pour l'Angleterre. Les flux monétaires vont dans le sens inverse de ceux d'exportations. La théorie économique orthodoxe prédit toutefois que dans un contexte de libre-échange ce déséquilibre n'est que temporaire : dans un régime de change flottant, la chute de la demande pour la monnaie anglaise qui en résulte aboutit en effet à sa dévaluation, rendant les exportations portugaises plus chères et ses importations moins onéreuses – le mécanisme des taux de change flottants rétablit donc l'équilibre des échanges. En situation de régime de change fixe l'ajustement se fait par l'ajustement des taux d'intérêt.

Si Skaikh présente par souci d'exhaustivité les deux régimes de change, fondamentalement il conteste la pertinence pratique de cette distinction, en montrant que la dimension « flottante » des régimes éponymes a toujours été très limitée. Il poursuit donc son raisonnement dans le cadre d'un régime de change fixe de type étalon-or. Étant donné l'avantage absolu des capitalistes portugais dans les deux secteurs, les marchandises portugaises inondent le marché anglais et l'or quitte l'Angleterre, entraînant une extension de l'offre de monnaie au Portugal et une contraction de l'offre de monnaie en Angleterre. Dans la perspective ricardienne, la sortie de l'or devrait mener à une baisse de l'offre de monnaie et induire une baisse des prix – et l'inverse au Portugal. En fin de compte, l'Angleterre pourrait donc vendre à un prix plus bas et ainsi rétablir l'équilibre. Toutefois, Shaikh souligne qu'il n'y a pas de lien direct entre le changement de l'offre de monnaie et celui du niveau des prix puisqu'une plus grande offre de monnaie et l'évolution des flux commerciaux. En Angleterre, l'effet premier des sorties d'or est de diminuer le capital-argent prêtable, ce qui induit une hausse du taux d'intérêt et incite à réduire la production – à nouveau, l'inverse se passe au Portugal. Compte tenu des taux anglais en hausse, les détenteurs portugais de capital-argent prêtable sont incités à prêter en Angleterre. En fin de compte, le libre-échange conduit donc à un déficit commercial chronique et des dettes croissantes pour ce pays. Par conséquent, « le commerce servira non pas à l'élimination des inégalités, mais à leur perpétuation[10] ». Ainsi, les pays les plus développés sont les principaux bénéficiaires du libre-échange.

Au-delà des effets inégaux du libre-échange, le développement inégal du capitalisme est renforcé par les politiques économiques des pays du centre. Le concept de « kicking away the ladder » élaboré par l'économiste Ha-Joon Chang renvoie à l'idée selon laquelle les pays du centre interdisent à ceux de la périphérie de mobiliser les politiques économiques qui leur ont permis de se développer[11]. Les États du centre exigent depuis les années 1970 l'ouverture des marchés de pays de la périphérie dont les économies n'ont en effet pas pu se développer dans un cadre commercial protégé avant d'être confrontées à la concurrence internationale. Leur « ouverture » tend donc à approfondir le développement inégal du capitalisme, loin du rôle homogénéisateur que certains prêtent à ce dernier. Ce pourquoi à l'exception d'un petit nombre de pays incluant notamment la Chine, l'Inde et le Viêt Nam, la part du commerce international des pays en voie de développement a diminué à l'aube du deuxième millénaire : les pays qui ont réussi à amplifier leur participation aux transactions économiques internationales se distinguent précisément par le caractère au moins en partie protectionniste des politiques qu'ils ont mis en place, qu'il s'agisse de droits de douane, de l'exercice d'un contrôle sur les importations et les investissements étrangers ou encore de la subvention de certains secteurs.

Si l'opposition centre/périphérie n'est donc pas aussi rigide que le pensaient les théoriciens du sous-développement, elle n'en permet donc pas moins de rendre compte d'inégalités structurelles. Toutefois, il existe aussi au centre une hiérarchie très nette, au sein de

laquelle les États-Unis occupent la place centrale.

Critique de la théorie classique de l’impérialisme

Cette démonstration concomitante du caractère inégal du développement sous le capitalisme et de la position dominante occupée par les États-Unis dans ce processus conduit les penseurs du super-impérialisme à réviser la présentation du lien entre crise économique et guerre proposée dans la théorie classique de l’impérialisme. À travers cette révision, ils se prononcent en faveur d’une historicisation de la théorie à même de lier les tendances économiques générales aux événements politiques concrets : dans cette perspective, alors que la théorie classique faisait procéder l’expansion impérialiste des crises de sous-consommation du centre, le courant super-impérialiste l’explique par l’intensification des pressions concurrentielles et les stratégies d’accumulation suivies par les entreprises et médiées par l’État[12]. Cette révision se fonde sur deux objections empiriques relatives à la période de l’impérialisme classique (1870-1914)[13]. D’abord, l’expansion internationale des entreprises ne répondait pas tant à la nécessite économique de renouveler l’accumulation qu’au développement de nouvelles capacités productives et aux innovations stratégiques encouragés par la concurrence. Ensuite, il convient de relativiser l’importance des flux de marchandises et de capitaux entre le centre et la périphérie au profit de ceux internes au centre. Contrairement aux affirmations de Lénine concernant l’épuisement des viviers de consommation au centre, le niveau de consommation des travailleurs ouest-européens est à l’époque en augmentation, ce qui ôte à l’exportation de capital sa dimension nécessaire. Dans cette perspective, il est peu surprenant qu’à l’exception de la Grande-Bretagne les grandes puissances européennes aient surtout exporté vers d’autres pays du centre. Comme l’attestent les chiffres de l’historien de l’économie Paul Bairoch, au total seulement 17 % des exportations du centre étaient destinées à la périphérie entre 1800 et 1938[14]. Concernant l’exportation de capital, les penseurs du super-impérialisme questionnent l’impossibilité présumée pour les entreprises de trouver des investissements susceptibles d’être rentables au centre. Au contraire, les innovations maintenaient en effet d’importants leviers d’accumulation, constat qui vient remettre en cause le lien entre la grande dépression et l’impérialisme, ce dernier s’avérant davantage lié aux stratégies d’expansion des grandes entreprises qu’aux contraintes « objectives » du moment. Les chiffres cités par le dirigeant bolchévique dans L’Impérialisme, stade suprême du capitalisme montrent d’ailleurs que les exportations de capital de la France et de l’Allemagne étaient majoritairement destinées aux pays européens, qui étaient pourtant censés souffrir de capitaux excédentaires. Par contre, la proportion des investissements britanniques effectués dans la périphérie a en effet atteint 70 % en 1901[15].

Ces objections conduisent à une réévaluation de la pertinence de la théorie classique, jugée économiciste, pour appréhender les relations internationales contemporaines, à l’heure où le fait colonial au sens strict appartient à l’histoire, où les anciennes colonies ont développé leurs propres États et structures de classes et où une partie de la périphérie est désormais industrialisée. Dans ce contexte, s’en tenir à affirmer que les guerres déclenchées depuis les années 1990 sont le produit de rivalités inter-impérialistes, c’est s’empêcher d’appréhender le caractère local des dynamiques conflictuelles qui ont contribué à y mener. Impossible par exemple de comprendre la guerre d’Irak de 1991 en s’attachant seulement à la dimension structurante de l’impérialisme états-unien, sans prendre en

compte l'invasion du Koweït par l'Irak. En outre, les relations entre les grandes puissances ont profondément évolué : la tendance n'est plus à la nationalisation du capital mais à son interpénétration. Autrement dit, les pays de la périphérie ne sont plus le terrain exclusif des entreprises issues d'un État en particulier. De plus, l'exercice du pouvoir s'est déplacé des sphères politique et militaire vers un champ économique où la concurrence s'exprime de manière bien différente par rapport aux standards du début du XXe siècle.

Notes

[1]. Ray Kiely, « Capitalist Expansion and the Imperialism-Globalization Debate: Contemporary Marxist Explanations », Journal of International Relations and Development, no 8, 2005, p. 52.

[2]. Ibid., p. 37.

[3]. Leo Panitch et Sam Gindin, « Superintending Global Capital », New Left Review, no 35, 2005, p. 113-114.

[4]. Sean Starrs, « The Chimera of Global Convergence », New Left Review, no 87, 2014.

[5]. Ray Kiely, « Capitalist Expansion and the Imperialism-Globalization Debate: Contemporary Marxist Explanations », art. cité, p. 37. Ces chiffres ont fortement évolué au cours de la dernière décennie avec la montée en puissance de la Chine. Même si le rôle de la triade (États-Unis, Europe et Japon) reste prépondérant, il est incontestable que son poids économique a baissé. En effet, d'après les chiffres du Fortune Global 500 de 2019, parmi les 500 plus grandes multinationales 119 ont leur siège social en Chine. La triade accueille respectivement 121, 130 et 52 entreprises classées, soit 60 % des entreprises du classement.

[6]. Peter Dicken, Global Shift, Londres, Sage, 2003, p. 221-222. Cet indicateur a également évolué entretemps pour atteindre 67,8 % en 2012. Pour une interprétation de celui-ci, voir Peter Dicken, Global Shift, New York, The Guilford Press, 2015, p. 116-117.

[7]. Susan Strange, citée dans Leo Panitch, « The New Imperial State », New Left Review, no 2, 2000, p. 17

[8]. Leo Panitch et Sam Gindin, « Trumping the Empire », Socialist Register 2019, no 55, 2018.

[9]. Anwar Shaikh, « Foreign Trade and the Law of Value: Part II », Science & Society, no 44, 1980 ; Anwar Shaikh, « Foreign Trade and the Law of Value: Part I », Science & Society, no 43, 1979.

[10]. Anwar Shaikh, « Foreign Trade and the Law of Value: Part II », art. cité, p. 40.

[11]. Ha-Joon Chang, Kicking Away The Ladder: Development Strategy In Historical Perspective: Policies and Institutions for Economic Development in Historical Perspective, Londres, Anthem Press, 2002.

[12]. Leo Panitch et Sam Gindin, « Global Capitalism and American Empire », Socialist Register, no 40, 2004, p. 6.

[13]. Ibid. Voir aussi Ray Kiely, « Capitalist Expansion and the Imperialism-Globalization Debate: Contemporary Marxist Explanations », art. cité.

[14]. Paul Bairoch, Mythes et paradoxes de l'histoire économique, trad. fr. A. Saint-Girons, Paris, La Découverte, 1999, p. 105.

[15]. Ray Kiely, « United States Hegemony and Globalisation: What Role for Theories of Imperialism? », Cambridge Review of International Affairs, no 19, 2006, p. 209.