

**De l'hégémonie à la "prédation" ?  
Hypothèses sur la transformation de la  
puissance américaine**

**Zaki Laïdi**

**Les Cahiers du CERI  
n° 1 - 1991**

## Sur l'auteur

Zaki Laïdi, chargé de recherche au CNRS, a été rattaché au CERI en 1981. Il a publié *Enquête sur la Banque Mondiale* (Fayard, 1989), *Les contraintes d'une rivalité* (La Découverte, 1986), dont une version largement revue et augmentée a été publiée en 1990 sous le titre *Superpowers and Africa 1960-1990* (University of Chicago Press). Il a dirigé l'ouvrage *L'URSS vue du Tiers Monde* (Karthala, 1984) ainsi que *L'ordre mondial relâché*, à paraître très prochainement aux Presses de la Fondation nationale des sciences politiques. Il vient également d'achever, en collaboration avec Jean-Marie Bouissou, un livre sur la place du Japon dans le monde à paraître en janvier 1992 aux éditions Complexe.

Zaki Laïdi anime au CERI un séminaire sur "l'ordre mondial relâché" qui réfléchit aux interactions entre hiérarchie et valeurs dans le système international.

## Avertissement

Cette recherche relève d'une démarche intellectuelle courante aux Etats-Unis, mais peu répandue en France : elle s'efforce, à partir des instruments d'analyse de la science politique, de comprendre l'articulation de l'économique et du politique dans les relations internationales.

Engagé et achevé pour l'essentiel avant la guerre du Golfe, ce travail n'a pas subi pour autant d'actualisation, car les hypothèses qu'il avance et les mécanismes qu'il analyse se situent au niveau des "structures" plutôt que des conjonctures. Au lecteur de me dire si ce pari de contournement de l'actualité est justifié.

Pour conduire cette recherche, j'ai bénéficié du précieux soutien de la Commission franco-américaine des échanges ainsi que des multiples remarques de mes collègues du séminaire sur "l'ordre mondial relâché". Je remercie tout particulièrement Jean Coussy, Isabelle Grunberg, John Hall, Carol Lancaster et Bruce Russett de leurs commentaires.

Z.L.

## De l'hégémonie à la «prédation» ? Hypothèses sur la transformation de la puissance américaine

La perception couramment admise d'un décalage croissant entre l'ampleur des ressources politiques des Etats-Unis - que l'effondrement de l'URSS accroît - et leur affaiblissement économique, lent mais indéniable, repose le problème de la puissance américaine. Celle-ci ne serait-elle pas tentée d'utiliser ses atouts politiques pour arracher à ses concurrents ou partenaires économiques des concessions unilatérales qu'elle n'obtiendrait pas autrement ? L'Amérique ne serait-elle pas ainsi passée, notamment depuis 1985, du statut de puissance **hégémonique**, c'est-à-dire d'une puissance capable de consentir des sacrifices économiques et financiers en faveur d'alliés politiques privilégiés, à celui de puissance **prédatrice**, autrement dit d'acteur maximisant ses ressources politiques pour rechercher des gains économiques unilatéraux susceptibles d'enrayer son déclin ? Malgré leurs ressources et leurs succès apparents, les Etats-Unis ne seraient-ils pas sur le point d'achever leur cycle hégémonique pour entrer dans celui de la prédation ?

En nous plaçant dans une perspective essentiellement économique (finances, commerce) et en limitant la plupart de nos observations aux rapports des Etats-Unis avec les nouveaux pays industrialisés d'Asie et d'Amérique latine, nous tenterons dans cet article d'explorer cette hypothèse en essayant d'être le moins normatif possible. Notre conclusion n'en sera pas moins que la transformation, et parfois même le durcissement, des conditions d'exercice de la puissance américaine ne permettent pas d'affirmer que celle-ci reposerait sur une logique prédatrice.

### Du cycle hégémonique au cycle prédateur : concepts

L'analyse de la puissance américaine et de son déclin relatif a été pendant la décennie quatre-vingt dominée, voire monopolisée, par la théorie de la stabilité hégémonique<sup>1</sup>. Celle-ci repose sur deux hypothèses centrales :

- la stabilité du système international est garantie par la présence d'une grande puissance qui exprime la volonté de l'assurer. Si celle-ci venait à faillir, la stabilité d'ensemble du système s'en trouverait compromise. Dans cette perspective, la crise de 1929 s'expliquerait par le refus des Etats-Unis d'assumer sur le plan financier les responsabilités qui leur incombaient et que la puissance britannique déclinante ne pouvait plus assumer<sup>2</sup>.

- une puissance hégémonique se caractériserait par une capacité à produire des "biens publics" (*public goods*). Ainsi, quand bien même elle imposerait par sa puissance un ordre

contraignant à l'ensemble des acteurs du système international, elle procurerait simultanément à ces acteurs des contreparties globalement supérieures à leur participation au maintien de l'ordre hégémonique. L'hégémonie fonctionnerait comme un "service public international", un système de "sécurité sociale mondiale" entretenu par la puissance dominante et dont profiteraient l'ensemble des "assurés", quel que soit par ailleurs le montant initial de leur "cotisation". Cette seconde hypothèse renferme deux idées importantes. La première est celle de la nécessité, pour toute domination, de reposer sur le consentement des dominés plutôt que sur la répression brutale de leur autonomie. La seconde est de souligner que toute asymétrie dégage des "espaces" pour les dominés en termes de souveraineté ou de prospérité.

De cette théorie sommairement résumée découlent trois conséquences importantes :

- la présence d'un acteur dominant entraîne une stabilité plus grande du système international ;
- cette stabilité profite non seulement à l'hégémon mais à l'ensemble des Etats ;
- cette stabilité profite davantage aux petits qu'aux grands Etats dans la mesure où les bénéfices qu'ils retirent de la stabilité dépassent le prix qu'ils payent pour en bénéficier<sup>3</sup>.

Dans cette perspective, la théorie de la stabilité hégémonique peut se lire comme un hymne à l'hégémonie américaine, même si certains auteurs se sont employés à mettre en évidence le caractère inégal de la production de biens publics.

Cette démarche a fait l'objet de multiples critiques que résumement parfaitement les travaux de Susan Strange<sup>4</sup> :

- l'hégémonie n'est pas synonyme de stabilité. Elle est, dans ses manifestations, aussi déstabilisatrice que stabilisatrice. A preuve, l'Accord multifibres, exemple même d'un "régime international" destiné à protéger les pays développés face à la

concurrence du Sud, bien plus qu'à promouvoir la stabilité ou à engendrer des biens publics<sup>5</sup> ;

- la recherche légitime d'une nouvelle stabilité internationale passe par une remise en cause de la politique économique américaine et non par l'invention de nouveaux mécanismes de coopération ;

- la capacité des Etats-Unis à produire des biens publics ne doit pas être surestimée. Chaque fois qu'ils ont eu à arbitrer entre leurs intérêts nationaux et le respect de principes libéraux qu'ils étaient censés promouvoir, leurs intérêts ont pris le pas sur leurs principes.

A ces critiques de fond, l'auteur ajoute deux objections méthodologiques :

- le choix du commerce mondial comme champ privilégié de validation des hypothèses de la stabilité hégémonique n'est pas nécessairement pertinent. L'étude du système financier est à cet égard plus probante que celle du système commercial, où l'influence des Etats-Unis ne paraît pas fondamentale.

- les interprétations du déclin américain sont gauchies par le fait qu'elles ne prennent en compte que le **pouvoir relationnel** des Etats-Unis et non leur **pouvoir structurel**. Le pouvoir relationnel d'un Etat se définit comme son pouvoir d'infléchir directement la politique d'un autre Etat dans un sens favorable à ses intérêts. Le pouvoir structurel pour sa part renvoie à l'idée de pouvoir influencer des structures globales, des régimes internationaux qui affectent l'ensemble des mécanismes du système international (commerce, finance, etc.). Or, si la capacité de contrainte bilatérale des Etats-Unis (pouvoir relationnel) s'est amoindrie, celle de contrôler des processus (pouvoir structurel) tend à croître.

Comme souvent en pareil cas, les thèses en présence se complètent plus qu'elles ne s'excluent. La théorie de la stabilité hégémonique offre, au plan de la méthode, un certain nombre d'avantages qui dépassent d'ailleurs largement le cadre

américain. Elle permet d'interpréter l'asymétrie non comme un processus univoque de domination, mais comme un processus de "domination incomplète et de réciprocité imparfaite", pour reprendre l'expression de Pierre Hassner. Elle aide à mettre en évidence ce que nous appellerons le "pouvoir de refoulement du politique", autrement dit la capacité d'un acteur dominant à minorer certaines charges économiques induites par l'exercice politique de sa puissance<sup>6</sup>. Elle incite à placer le concept wébérien de consentement des dominés au coeur de la "réussite" des dispositifs asymétriques<sup>7</sup>.

Les critiques de cette théorie n'en sont pas moins pertinentes quand elles s'en prennent à son américano-centrisme, à sa sous-estimation de la déstabilisation de l'équilibre mondial par l'hégémon, ou au déplacement des problèmes au plan international quand ceux-ci trouvent en réalité leur origine dans la conduite de la politique économique américaine. En revanche, sur d'autres points, les critiques de Susan Strange semblent plus discutables. Si elle paraît fondée à souligner l'importance des enjeux financiers par rapport aux enjeux commerciaux, il semble plus difficile de nier le déclin financier des Etats-Unis ou de sous-estimer à ce point l'importance de la problématique commerciale<sup>8</sup>. Quant à la différence qu'elle introduit entre pouvoir structurel et pouvoir relationnel, elle nous semble juste, mais excessive : juste, dans la mesure où elle situe les contours de la puissance américaine bien au-delà du champ de ses rapports bilatéraux avec les Etats-nations; excessive, car elle minimise le pouvoir relationnel alors que, dans bien des cas, celui-ci tend à se renforcer<sup>9</sup>. Simplement, au lieu de s'exercer à l'échelle planétaire, ce pouvoir relationnel tend à se replier sur un nombre limité d'acteurs stratégiques. En poussant plus loin l'argument, il est même possible de parler de renforcement du pouvoir relationnel de l'Amérique face aux pays du Sud, comme en a témoigné la crise du Golfe.

En vérité, l'on s'aperçoit assez vite que le débat consistant à évaluer la puissance américaine sur une échelle d'intensité allant de "fort" à "faible" paraît inépuisable et peut-être même stérile. Il est en revanche possible d'estimer qu'une logique de retrait ou de désengagement n'exclut en aucune manière le renforcement du pouvoir de blesser ou de nuire. L'amointrissement des ressources d'une puissance contraindrait celle-ci à user davantage de la coercition et à éroder ainsi le socle de légitimité sur lequel reposait sa domination. On comprendra donc aisément que la puissance américaine, même déclinante, puisse être perçue comme particulièrement "forte" et dotée d'un pouvoir de coercition qui resterait considérable tout en ayant cessé d'être totalement légitime. C'est dans ce contexte que le concept de "prédation" prend tout son sens, dans la mesure où il permet de montrer que l'affaiblissement d'une puissance n'exclut pas sa capacité à préserver et à étendre ses avantages.

Le concept de prédation est utilisé fréquemment, mais trop souvent dans un sens purement normatif ou polémique. John Conybeare est un des premiers à l'avoir défini de manière rigoureuse<sup>10</sup>. Cet auteur se réfère à une période particulière - celle des années 1922-1929 - pendant laquelle les Etats-Unis ont réussi à signer 29 accords commerciaux leur accordant sans réciprocité le bénéfice de la clause de la nation la plus favorisée. Autrement dit, les Etats-Unis parvinrent à arracher à leurs partenaires la baisse des tarifs douaniers tout en continuant à relever les leurs. Conybeare parle d'ailleurs de "prédation hégémonique", car son analyse porte sur une période où la puissance américaine était ascendante.

Est-il possible d'actualiser et de réinterpréter cette hypothèse à un moment où la puissance matérielle des Etats-Unis décline ? C'est à l'exploration de cette voie que nous allons procéder ici en élargissant l'hypothèse au champ financier et en prenant comme points de repère le passage par les Etats-Unis de la position de **créditeur net** à celle de **débiteur net** en 1985, et la **loi commerciale** de 1988. Dans ces deux contextes, il y a

durcissement des conditions d'exercice de la puissance économique mondiale américaine, au travers de la recherche d'avantages unilatéraux.

La "prédation" serait alors une combinaison instable de processus et de représentations liés à l'affaiblissement des ressources symboliques et matérielles de la puissance américaine<sup>11</sup>. Elle pourrait faire l'objet de deux définitions complémentaires et provisoires :

- la prédation en tant que processus d'extraction de ressources sans compensation matérielle ou symbolique suffisante ;

- la prédation perçue comme un déséquilibre entre les dommages que l'on se voit infliger par un acteur qui cherche à ralentir l'érosion de sa puissance et les bénéfices que l'on attend généralement de sa domination.

Pour essayer de tester la validité de cette hypothèse dans le cadre des rapports entre les Etats-Unis et les pays du Sud, nous retiendrons deux axes :

- la prédation comme processus d'éviction financière des pays du Sud dans la compétition pour l'allocation des ressources rares ;

- la prédation en tant que pouvoir d'injonction sur la base de principes unilatéraux, sans que les partenaires des Etats-Unis bénéficient d'un droit de regard sur leur définition, d'une compensation qu'ils jugeraient "suffisante" ou d'un pouvoir de rétorsion proportionnel.

## L'éviction financière, nouvelle modalité de l'asymétrie internationale

La date de référence en est 1985, année où les Etats-Unis passèrent, pour la première fois depuis 1914, de la position de créancier à celle de débiteur net. Cette situation exprime une réalité simple : les avoirs étrangers aux Etats-Unis sont désormais supérieurs aux avoirs américains à l'étranger. Cette donnée en **stock** a une contrepartie en **flux** qu'exprime le déficit de la balance courante. Son solde se décompose en un solde commercial négatif croissant, mais nullement inédit, et un solde de la balance des invisibles à peine positif et en dégradation accélérée. Du fait que ce dernier solde ne permet plus d'amortir une large part du déficit commercial découle une conséquence importante : le déficit courant s'identifie de plus en plus au déficit commercial. La balance commerciale passe ainsi en première ligne de défense de la balance courante. On peut trouver là un élément d'explication à l'importance prise par la politique commerciale dans la politique extérieure américaine.

En devenant débiteur net dans des proportions équivalentes à 3 % de leur PIB, les Etats-Unis se trouvent dans une situation nouvelle puisque, jusqu'en 1981, leurs excédents financiers atteignaient encore 5 % de ce PIB. La conséquence économique-politique de ce retournement est considérable : les Etats-Unis ne participent plus à l'accroissement de l'offre d'épargne mondiale. Tout au contraire, ils contribuent à capter celle-ci à leur bénéfice propre et exclusif. Ce faisant, ils exercent un effet d'éviction financière sur les pays en développement, particulièrement avides de capitaux.

Pourquoi parler d'éviction et pas simplement de compétition ? La raison en est simple : la compétition entre Etats-Unis et pays endettés pour la recherche de ressources rares repose

repose sur des fondements inégaux. Les Etats-Unis ne paraissent plus assez puissants pour déverser leur épargne excédentaire sur le reste du monde, mais demeurent suffisamment dominants pour "concurrencer" les pays en développement dans des conditions excessivement avantageuses pour eux. Cette éviction des pays du Sud emprunte différents canaux. Ainsi, et dans la mesure où les placements financiers aux Etats-Unis offrent un meilleur rendement, les excédents d'épargne mondiale tendent naturellement à se fixer aux Etats-Unis plutôt que dans n'importe quel pays endetté<sup>12</sup>. L'éviction financière ne se limite toutefois pas à ce processus : l'ampleur du besoin de financement des Etats-Unis a pour conséquence d'intensifier la tension sur les marchés financiers et de tirer vers le haut les taux d'intérêt mondiaux. L'effondrement de l'épargne publique et privée américaine, qui ne peut lui-même se comprendre que par référence à la financiarisation extrême de l'économie américaine (puissamment favorisée par la puissance publique), est à l'origine d'effets en chaîne mondiaux qui renchérissent considérablement le coût de l'épargne pour tous les pays avides de capitaux. A ces deux mécanismes simples, il faut en ajouter un troisième, qui tient précisément à l'évolution des marchés financiers. Depuis le début des années quatre-vingt, ceux-ci connaissent, dans les pays de la Triade, une mutation d'une ampleur indiscutable. Le **financement obligataire** (émission et achat de valeurs négociables) a très nettement progressé au détriment des traditionnelles opérations de dépôts et de prêts. Au début de la décennie quatre-vingt, le volume des prêts bancaires était trois fois supérieur à celui du financement obligataire. En 1988, celui-ci dépassait de 60 % celui des prêts bancaires<sup>13</sup>. Cette évolution n'est pas sans affecter les rapports financiers Nord-Sud. En effet, le marché du financement obligataire fonctionne comme un marché instantané. L'évaluation traditionnelle du risque effectuée par les banques devient ainsi matériellement impossible compte tenu de la rapidité avec laquelle les décisions se prennent. Le financement obligataire postule donc l'existence d'un marché où tous les agents économiques

sont homogènes et dégagent un profil de risque uniforme. Cette contrainte pénalise les pays en développement de trois manières:

- le marché obligataire exclut par sa nature même les pays à risque financier incertain ;
- la formidable croissance du financement obligataire réduit la part du financement bancaire, qui est celui auquel les pays en développement ont traditionnellement accès ;
- le caractère uniforme et instantané du financement obligataire facilite le financement du déficit américain. Il réduit l'intérêt qu'il y aurait à le corriger et entretient par là-même l'éviction des pays en développement<sup>14</sup>.

Pour financer le déficit de leur balance courante, les Etats-Unis exercent une ponction sur les ressources du reste du monde qu'exprime bien l'évolution en leur faveur des transferts financiers nets. Mais, outre leur sensible augmentation (127,8 milliards de dollars en 1988 contre 23 milliards seulement en 1980), ceux-ci ne sont plus partiellement recyclés comme c'était le cas avant 1985. Ils sont désormais absorbés pour assurer l'équilibre des paiements courants américains. De surcroît, ces mêmes transferts comportent deux modifications substantielles : la participation non négligeable des pays en développement et l'existence d'un volant de "transferts forcés", autrement dit liés au remboursement de la dette.

Cette contribution des pays en développement à l'atténuation des déséquilibres financiers américains ne peut naturellement se comprendre sans référence à une réalité politico-économique majeure : le désengagement financier des banques commerciales américaines. Pour assainir leurs bilans, celles-ci ont considérablement ralenti l'octroi de nouveaux prêts, et pas seulement aux pays en développement. En 1990, les avoirs bancaires américains ne représentaient plus que 12 % des avoirs bancaires mondiaux contre 21,7 % cinq ans plus tôt. Cet affaiblissement paraît éclatant non seulement au regard de la puissance comparative

du Japon (35,5 % des avoirs bancaires mondiaux), mais aussi de celle de l'Europe (28 %)<sup>15</sup>.

Désormais, les avoirs bancaires américains, dès lors que l'on en défalque le montant des créances entre banques américaines, ne dépassent guère ceux de la France ou de l'Allemagne pris séparément.

Ce nouveau rapport de forces financier n'est pas sans conséquence sur l'analyse politique de la puissance américaine : la réduction du pouvoir financier américain paraît indéniable<sup>16</sup>. Elle rend difficiles à soutenir les interprétations qui la minorent ou la nient, même s'il est juste d'estimer que la perte d'influence politique des Etats-Unis dans le domaine financier est incomparablement plus faible que les chiffres de son déclin financier ne pourraient le laisser supposer. Le rôle politique considérable que continue à jouer le dollar dans l'économie mondiale en porte témoignage.

Cette logique apparemment prédatrice exprimée au travers de l'éviction financière appelle néanmoins certaines nuances importantes :

- une très forte proportion des transferts nets des pays en développement vers les Etats-Unis tient fondamentalement au caractère attractif de l'investissement américain. Elle amoindrit donc l'hypothèse globale d'une "extraction forcée" des ressources ;

- l'importance relative prise par les pays en développement dans les transferts nets de ressources vers les Etats-Unis enregistre une baisse depuis 1985, ce qui interdit d'y voir l'expression d'un processus de domination structurel indispensable au retardement du déclin américain ;

- le caractère forcé de certains transferts liés au remboursement de la dette régresse et revêt un caractère plus conjoncturel que structurel ;

- l'éviction financière apparaît moins comme un phénomène structurel que comme une modalité particulière, et probablement provisoire, de l'asymétrie entre les Etats-Unis et les pays en développement. De surcroît, rien ne permet d'envisager l'éviction financière comme un processus de domination plus marqué que ne fut, par exemple, le développement des investissements dans le Tiers Monde au cours des années 1950-1970.

En effet, le moment historique pendant lequel le Tiers Monde constituait pour les Etats-Unis une source de profit paraît aujourd'hui dépassé. La période où la rentabilité des investissements américains dans le Tiers Monde se situait à un niveau supérieur à ce qu'il était dans le reste du monde semble avoir connu son apogée au tout début des années soixante-dix<sup>17</sup>. Depuis le début des années quatre-vingt, la rentabilité des investissements manufacturiers américains est clairement plus grande dans les pays développés que dans les pays en voie de développement<sup>18</sup>.

On estimera donc provisoirement que l'éviction financière participe plus du renouvellement des modalités de l'asymétrie que de l'exacerbation des rapports inégaux entre Etats-Unis et pays en développement. Elle témoigne davantage du déplacement du champ de l'asymétrie que de son intensification.



## Un pouvoir d'injonction unilatéral

La *supply side politics* peut se traduire par "politique de l'offre" ou se comprendre, de manière moins littérale, comme un **pouvoir d'injonction unilatéral**<sup>19</sup>. Elle repose sur une combinatoire d'idéologie et d'instrumentalisation concourant à un même objectif : l'exportation par les Etats-Unis des causes et des conséquences de leurs propres déséquilibres.

Là encore, la *supply side politics* n'est nullement nouvelle. La rébellion gaullienne contre les privilèges exorbitants du dollar que Jacques Rueff avait théorisée en son temps s'insérerait parfaitement dans cette problématique<sup>20</sup>. Mais, par rapport aux pays en développement, on observe une discontinuité sensible sur au moins deux points :

- la raréfaction des ressources du Nord mises au service du Sud et le durcissement des conditions de leur octroi depuis le début des années quatre-vingt ;

- l'apparition d'un réel défi économique pour la puissance américaine sur certaines marges développées de l'ancien Tiers Monde.

Avant d'examiner plus en détail ces deux sources de discontinuité, il nous faut préalablement mettre en perspective l'évolution des modalités de la conflictualité internationale entre le Nord et le Sud.

### **La transformation de la conflictualité Nord-Sud**

Tout au long des "trente glorieuses", la conflictualité Nord-Sud semble avoir été dominée par ce que nous appellerons une

**conflictualité de statut.** Pour l'essentiel, la plupart des pays en développement manifestèrent de manière collective le souci de se voir simultanément reconnaître leur droit à la **parité politique** et à la **discrimination positive économique**. La recherche de la parité politique s'est exprimée au travers du contrôle de différents processus formels de souveraineté, dont notamment le droit à la nationalisation. Au plan économique, la stratégie collective des pays du Sud s'est orientée vers la recherche d'une discrimination positive reflétée au travers du système des préférences généralisées. Se faire simultanément reconnaître comme des Etats souverains comme les autres (droit à la nationalisation) et comme des Etats défavorisés (droit à la discrimination positive) résumait bien la problématique Nord-Sud. Cette conflictualité de statut a dans bien des cas revêtu des formes exacerbées, surtout lorsqu'elle s'est superposée à des problématiques strictement politiques de type Est-Ouest. Mais elle a en même temps dégagé des accommodements insoupçonnés entre le Nord et le Sud. Ainsi :

- l'aide bilatérale et multilatérale a reposé jusqu'au début des années quatre-vingt sur une conditionnalité économique très faible.

- la disponibilité financière ouverte par le recyclage des pétrodollars dans la seconde moitié de la décennie a nourri l'illusion selon laquelle le développement ne dépendait que de l'acquisition d'une somme de ressources rares parfaitement disponibles et maîtrisables dès lors que l'on disposait de moyens financiers suffisants. Les diplomaties algérienne et iranienne ont, sur des registres différents, parfaitement résumé cette problématique volontariste des rapports internationaux.

- la politique américaine n'a qu'accessoirement cherché à exporter l'idéologie libérale dans ses rapports bilatéraux avec le Tiers Monde. Les Etats-Unis n'ont, par exemple, nullement découragé la mise en place de politiques de substitution aux importations, qui offraient l'occasion aux firmes américaines d'acquiescer certaines rentes de situation dans des économies

protégées. Maxfield et Nolt avançaient récemment le cas des Philippines, où les Etats-Unis imposèrent au gouvernement de Manille la mise en place de quotas d'importation dont celui-ci ne voulait pas<sup>21</sup>.

Cette contradiction entre un discours américain libéral et des encouragements à des pratiques protectionnistes dans le Tiers Monde n'était en fait qu'apparente. John Ruggie, repris par Robert Gilpin, a clairement montré que l'économie mondiale de l'après-guerre a fondamentalement reposé sur un équilibre central entre le keynésianisme à l'intérieur des frontières et la liberté de mouvement des capitaux à l'extérieur<sup>22</sup>. Aux yeux des Etats-Unis, la mise en place de politiques étatistes fondées sur la protection des industries naissantes était souhaitable dès lors qu'elle ne contrariait pas l'importation libre de capitaux étrangers. Jean-Louis Margolin confirme implicitement ce raisonnement en montrant comment la Banque Mondiale -inspirée par les thèses américaines - s'était faite la championne, à Singapour, d'une politique économique introvertie fondée sur la conquête du marché interne plutôt que sur la spécialisation internationale<sup>23</sup>. Les travaux de Sikkink sur la trajectoire politique personnelle de Raul Prebisch renforcent ce raisonnement : ils soulignent que sa conceptualisation de l'*import-substitution* n'était guère contradictoire avec les représentations américaines du développement. Les réinterprétations marxistes des travaux de la CEPAL dans les années soixante-dix ne sauraient occulter cette réalité<sup>24</sup>.

Aujourd'hui, la problématique Nord-Sud a changé de sens. La conflictualité de statut s'estompe de plus en plus au profit d'une **conflictualité d'appartenance**. Si les questions de statut restent fréquentes, elles ont singulièrement perdu de leur centralité. La valeur symbolique attachée aux stratégies d'expatriation du capital a considérablement baissé, et pas seulement pour des raisons liées à la "pression de l'idéologie libérale"<sup>25</sup>. La vitesse à laquelle s'est idéologiquement et politiquement décomposée la gauche latino-américaine constitue une source de

perplexité pour les spécialistes de cette région. Quelles que soient ses conséquences politiques ou sociales, cette "grande transformation" interdit de voir dans la décennie écoulée une simple "décennie perdue", comme le disent avec morosité et conformisme certaines institutions internationales.

Sous l'influence, principalement, des pays asiatiques parvenus à se hisser sur l'échelle économique des nations, la priorité est moins à la revendication d'un statut particulier ou préférentiel qu'à l'insertion, dans les termes les moins désavantageux, dans des régimes internationaux existants et traditionnellement dominés par les pays du Nord. Autrement dit, les pays du Sud craignent moins d'être "exploités" que de se trouver exclus. Des pays comme l'Algérie ou l'Inde, longtemps et religieusement arc-boutés au principe de la souveraineté majoritaire, ont fini par se montrer plus réalistes. La première, qui accuse un grand retard en matière de prospection pétrolière, précisément par suite d'une politique restrictive vis-à-vis des partenaires extérieurs, s'apprête à vendre une partie de son sous-sol à des opérateurs étrangers. La seconde vient d'abandonner l'idée de contrôle majoritaire sur les *joint ventures*.

La réévaluation du rôle du GATT par certains acteurs témoigne de cette grande mutation. Au début des années quatre-vingt, le Mexique, par exemple, percevait son adhésion au GATT comme une menace contre sa souveraineté économique et comme la manifestation d'une pression politique américaine. Les bénéfices tangibles qu'il a retirés de la libéralisation de ses échanges l'ont conduit à modifier son regard<sup>26</sup>. Désormais, il s'est en quelque sorte réapproprié le GATT afin de hâter la libéralisation de ses échanges avec les Etats-Unis dans tous les secteurs où son économie dispose de réels avantages comparatifs. Dans d'autres cas, comme celui du Maroc, l'adhésion au GATT permet également de rendre irréversible, aux yeux de certains acteurs économiques traditionnellement protégés, la libéralisation des échanges. Cette capacité de certains pays du Sud à investir des régimes internationaux où leur position initiale était faible

un ajustement rigoureux entre le niveau de leurs dépenses et celui de leur consommation, alors que les Etats-Unis se soustraient à cette discipline financière élémentaire. C'est là un facteur d'analyse important quand on sait que, depuis le début de la crise de la dette, les flux financiers nets américains vers le Sud se sont taris au point de dégager des transferts nets négatifs. Autrement dit, on assiste à une coïncidence dans le temps entre le durcissement des conditions d'exercice du contrôle extérieur sur les économies du Sud et une raréfaction des ressources mises à leur disposition.

Il convient certes de tempérer ce jugement par le fait que les responsabilités américaines ne sont pas seules en cause dans l'inversion des transferts nets Nord-Sud, et que les Etats-Unis conservent un pouvoir d'orientation considérable dans le traitement de la crise de la dette. D'où la nécessité de déplacer notre interrogation vers le champ des perceptions : le rôle dominant, mais non exclusif, joué par Washington dans la crise de la dette renforce-t-il ou au contraire atténue-t-il la perception négative des Etats-Unis ? La réponse sera nécessairement nuancée.

L'accord de 1990 sur la réduction de la dette mexicaine, considéré comme hautement symbolique en raison de l'importance politique accordée par les Etats-Unis à son règlement, est à cet égard ambivalent. Il offre en effet de réduire de 7 milliards de dollars l'encours de cette dette, mais aussi de réduire de 1 milliard de dollars la charge annuelle d'intérêts du Mexique. Si l'on ajoute à cela le fait que les obligations à taux fixe contractées en échange d'anciennes créances dégagent une valeur actualisée inférieure à celles-ci, la réduction de la dette mexicaine sera plus importante que prévu<sup>31</sup>. Les avantages sont néanmoins contrebalancés par des inconvénients réels : rigidité croissante de la structure de la dette mexicaine qui pourra de moins en moins être rééchelonnée, et faiblesse des capitaux nouveaux apportés par les banques. Cette difficulté à concilier réduction de la dette et nouveaux crédits se retrouve, selon des

modalités différenciées, dans les accords signés avec le Costa-Rica, les Philippines et le Maroc. Si l'on ajoute à ces difficultés la lenteur du processus de réduction, la sélectivité des critères de détermination des bénéficiaires et les attentes exagérées des pays concernés, on pourrait conclure à l'échec du plan Brady. Ces éléments d'interprétation ne sont toutefois pas univoques. Si le plan engage politiquement les Etats-Unis dans la crise de la dette en faisant rejallir sur eux ses risques d'échec, il a également pour avantage subtil d'associer par avance les bénéficiaires potentiels à ses résultats. Ainsi a-t-on vu le Mexique mettre en évidence les avantages de ce plan face à une presse financière plus réservée<sup>32</sup>. Insister sur les faiblesses de l'accord aurait conduit à affaiblir la position politique d'un gouvernement ayant délibérément estimé que les avantages de la *loyalty* (paiement régulier des intérêts) dépassaient ceux de l'*exit option* (moratoire).

Au-delà d'ailleurs du cas mexicain, les résultats de la stratégie américaine ne sont pas minces. Fondamentalement, on peut estimer que les Etats-Unis ont réussi à disqualifier toutes les stratégies frontales (moratoire) tout en tolérant l'"escapisme". Autrement dit, la pratique tendant à décourager le recours au moratoire n'a eu d'égale que la tolérance des banques à l'encontre des retards de paiement qui n'ont cessé de se multiplier et de s'étendre. A preuve l'accumulation sans précédent d'arriérés par les pays endettés, qui égalaient à la fin 1989 le montant annuel des transferts nets des pays endettés vers les pays créanciers<sup>33</sup>.

Cet avantage donné aux stratégies d'escapisme par rapport aux stratégies de rupture a bien été mis en évidence par Manu et Pastor<sup>34</sup>. A leurs yeux, la différence essentielle entre les conduites du Pérou d'Alan Garcia et de la Bolivie face à l'endettement ne consiste pas en un refus du premier d'honorer ses dettes, tandis que la seconde se serait montrée disposée à le faire. Car, en réalité, l'un comme l'autre ont interrompu le service de la dette. Mais, si la communauté financière internationale a

a sanctionné le Pérou et soutenu partiellement la Bolivie, c'est parce que l'**énonciation** de cette conduite (*voice* au sens de Hirschman) a été foncièrement différente. Dans le cas péruvien, elle s'est appuyée sur un raisonnement politico-idéologique fondé sur un refus de subordination aux contraintes financières mondiales alors que, dans celui de la Bolivie, elle s'est construite sur l'idée d'une incapacité à assurer le service de la dette sans politisation du problème. Le cas du Brésil, qui récuse désormais tout retour au moratoire adopté en 1987 tout en accumulant des arriérés de paiements, confirme l'avantage de l'escapisme sur l'opposition frontale.

Enfin, si le plan Brady n'a nullement mis un terme à la "crise de la dette", il s'est révélé capable de réduire considérablement la charge politique forte qu'elle avait acquise dans les rapports Nord-Sud. Cela d'autant plus qu'entre 1985 et 1991 le service de la dette des grands débiteurs (Mexique, Brésil, Argentine) s'est sensiblement réduit. La puissance américaine, même économiquement affaiblie, dispose encore de ressources politiques considérables pour démontrer à ses partenaires qu'elle reste bien la puissance dominante et légitime du système international. Cette situation a peu de raisons d'être bouleversée à moyen terme, parce qu'aucun Etat ne peut véritablement se substituer aux Etats-Unis. Le Japon, qui dispose de ressources financières considérables, se montre extrêmement réticent à les mettre au service d'une stratégie politique pré-déterminée. L'idée de consentir des sacrifices économiques ou financiers au nom d'impératifs politiques jugés supérieurs est relativement étrangère aux décideurs nippons. En Asie, le Japon est généralement perçu comme un pays plus "dur" que les Etats-Unis sur le plan de l'orthodoxie financière ou des conditions de transfert de technologie.

### ***L'hypothèse de la prédation : la dimension commerciale***

Avec l'éviction financière, la prédation commerciale peut paraître comme la dimension la plus visible de la prédation américaine. Il n'est cependant pas établi qu'elle soit la plus significative ou la plus dommageable pour les pays du Sud. D'autres variables, comme le taux de croissance de l'économie mondiale ou l'évolution des taux d'intérêt mondiaux, influencent la croissance économique de ces pays de manière plus décisive que le protectionnisme occidental. Cette réserve étant faite, il paraît peu contestable que la politique commerciale américaine contribue à la consolidation de l'asymétrie Nord-Sud en ce qu'elle repose sur des principes souvent unilatéraux et hautement sélectifs.

Depuis 1985 notamment, elle s'articule autour de trois grands impératifs :

- consolider le dispositif commercial multilatéral dans tous les secteurs où les exportateurs américains disposent d'indéniables avantages comparatifs (agriculture, services) ;

- recourir au bilatéralisme (*managed trade*) afin d'obtenir, partout où les avantages comparatifs américains sont rognés, un droit d'accès privilégié et garanti ;

- poursuivre ces objectifs simultanément au travers d'accords bilatéraux de libre-échange permettant aux Etats-Unis de poser des règles libérales dans tous les secteurs porteurs pour leurs exportateurs sans toucher à certains secteurs sensibles. C'est le cas de l'accord de libre-échange avec le Canada qui exclut de son dispositif une partie du commerce agricole.

Cette stratégie s'appuie sur un arsenal législatif considérable dont l'une des caractéristiques est de reposer sur un pouvoir unilatéral de qualification (et de disqualification) des politiques "libérales" (et antilibérales). L'article dit "super 301" de la loi gé-

nérale de 1988 sur le commerce extérieur et la concurrence envisage des sanctions contre tous les Etats pratiquant des politiques commerciales jugées "injustifiables", "déraisonnables" ou "discriminatoires". Certes, l'interprétation de ces termes est régie par des critères bien définis. Mais, comme le fait remarquer le GATT, leur application reste discrétionnaire, en particulier celle du terme "déraisonnable"<sup>35</sup>. Dans l'octroi de préférences généralisées (SPG), la loi de 1988 multiplie les conditions d'accès à ce système. Ainsi, si la loi de 1974 ne posait comme condition à ce bénéfice que "l'accès équitable et raisonnable au marché", celle de 1988 ajoute des conditions portant sur les pratiques d'exportation, la protection de la propriété intellectuelle, les pratiques d'investissements faussant les échanges, les obstacles au commerce des services, le refus d'accorder aux travailleurs des droits internationalement reconnus<sup>36</sup>. Ce pouvoir de qualification extensif se double d'un pouvoir unilatéral de définition des champs bilatéraux et multilatéraux, pouvoir exorbitant qui conduit l'économiste Jagdish Bhagwati, traditionnellement prudent, à parler d' "unilatéralisme agressif"<sup>37</sup>. Ainsi les Etats-Unis ont-ils pris en 1990 la décision de menacer l'Inde de sanctions **bilatérales** pour n'avoir pas de politique libérale en matière d'investissement et d'assurance, alors que ces pratiques ne contreviennent à aucun accord international et relèvent d'une négociation multilatérale en cours sur les services<sup>38</sup>. A ces pouvoirs de qualification et de définition, il convient d'en ajouter un troisième : celui d'apprécier unilatéralement les résultats des politiques de leurs partenaires. En effet, dans sa pratique renforcée du "bilatéralisme", la politique américaine juge de la libéralisation d'un marché national non à l'aune des mesures prises pour l'ouvrir, mais à celle de sa capacité à garantir un accès privilégié aux produits américains. Aussi les Etats-Unis n'hésitent-ils pas à sanctionner pour pratiques antilibérales un Etat qui n'aura pas garanti un accès satisfaisant aux produits américains, même dans l'hypothèse où ce résultat découlerait non pas de la non-libéralisation du marché, mais de la non-compétitivité des exportateurs américains<sup>39</sup>. Les effets pervers découlant de cette pratique sont

considérables. Ainsi a-t-on vu récemment Taïwan hésiter à libéraliser certains pans de son marché de crainte de voir une telle libéralisation avantager d'autres pays que les Etats-Unis et aggraver ainsi inutilement son conflit commercial avec eux.

La force du dispositif protectionniste commercial est considérable car elle repose paradoxalement sur un élément clé : l'importance du marché américain pour les débouchés des pays du Sud. Cette importance se mesure pour un pays donné à l'ampleur de ses exportations vers les Etats-Unis. Mais cette donnée statistique doit être complétée par d'autres éléments comme :

- l'ampleur des excédents de ce pays avec les Etats-Unis dans le solde commercial global ;
- l'importance de ses exportations vers les Etats-Unis en pourcentage de son PNB ;
- le rôle que joue pour lui le marché américain en tant que source d'innovation.

Ces différents facteurs sont positivement corrélés, mais dans des proportions très variables. Les exportations vers les Etats-Unis représentent 70 % des exportations du Mexique mais seulement 13,3 % de son PNB. A l'inverse, le marché américain "n'absorbe que" 44,2 % des exportations taïwanaises, mais les ventes de Taïwan aux Etats-Unis représentent 24 % du PNB de l'île. Quoi qu'il en soit, la combinaison de ces différents éléments permet de souligner deux faits essentiels :

- l'importance quantitative du marché américain pour les pays du Sud ;
- le rôle essentiel joué par ce même marché dans l'absorption de produits manufacturés des pays du Sud.

Cette dépendance permet aux Etats-Unis de brandir en permanence la menace de recours à des accords de libre-échange avec leurs partenaires privilégiés. En théorie, un accord de

libre-échange n'affecte pas les pays tiers puisqu'il ne prévoit pas la mise en place d'un tarif extérieur commun. Dans les faits, la différence entre zone de libre-échange et union économique paraît ténue. Un accord de libre-échange entre les Etats-Unis et le Japon frapperait de plein fouet la Corée : il permettrait en effet de substituer des importations d'origine japonaise à des importations de produits coréens dans la mesure où la disparition de barrières douanières ou tarifaires compenserait le traditionnel différentiel de coûts entre produits japonais et produits coréens. En théorie tout au moins, les Etats-Unis pourraient brandir la menace d'un accord de libre-échange avec le Japon pour imposer par exemple à la Corée une libéralisation de son marché ; de la même manière, un accord avec la Corée gênerait à la fois le Japon et Taïwan, traditionnels concurrents sur le marché américain<sup>40</sup>. Les accords de libre-échange constituent une arme de premier ordre susceptible d'aider les Etats-Unis à protéger leur accès à certains marchés, tout en rendant leurs partenaires encore plus dépendants du marché américain et, de ce fait, plus vulnérables à leurs pressions.

Il n'est cependant pas établi que ces faits suffisent à étayer la thèse de la prédation. En effet, le recours à des pratiques commerciales unilatérales par les Etats-Unis ne saurait occulter un fait essentiel : le marché américain continue à être, pour ses partenaires, une source considérable d'excédents commerciaux. La montée du protectionnisme n'exclut ni la forte croissance des exportations des pays du Sud au titre du SPG, ni la tendance de ces exportations à prendre la forme de produits finis plutôt que de matières premières non transformées.

Cela d'autant plus que les tensions commerciales et économiques entre nations revêtent une signification généralement bien plus complexe que celle d'un jeu à somme nulle. Ainsi, si les pressions économiques américaines sur l'Inde paraissent politiquement infondées et maladroites, il n'en demeure pas moins vrai que le protectionnisme indien pénalise l'économie indienne avant même les intérêts américains<sup>41</sup>. La décision ré-

cente prise par les autorités de New Delhi de mettre un terme à une politique économique protectionniste aux résultats dévastateurs pour la compétitivité mondiale de l'économie indienne montre que, si les pressions extérieures libérales sont politiquement intolérables en termes de souveraineté, elles sont parfois économiquement salutaires, à terme, pour celui qui les subit. L'interprétation des politiques d'ajustement se prête à un raisonnement comparable. Si elles sont conçues en fonction des intérêts des pays du Nord, leur mise en oeuvre soulage parfois les pays qui s'y plient. Sur le plan commercial enfin, l'exacerbation du protectionnisme occidental contredit les pressions faites sur les pays du Sud pour qu'ils renoncent au leur. Mais, pour ces derniers, "riposter" par un protectionnisme accru n'aurait guère de sens et se retournerait contre eux. Il n'est d'ailleurs pas rare de voir certaines mesures de pénalisation des exportations comme les "restrictions volontaires aux exportations" (RVE) profiter aux acteurs économiques qui étaient censés en pâtir. Les RVE imposées par les Etats-Unis afin de contenir les importations de voitures japonaises furent *de facto* maintenues par les exportateurs japonais après leur levée, parce qu'elles les aidaient indirectement à accroître le prix de leurs voitures<sup>42</sup>. Demain, la protection des producteurs américains d'écrans plats contre leurs concurrents nippons renchérira le prix des ordinateurs américains et amoindrira ainsi leur compétitivité internationale.

## Conclusion

Tant au plan financier que commercial, les capacités de la puissance américaine à dégager des ressources distributives matérielles ou symboliques paraissent amoindries. Pourtant, si ce déclassement relatif paraît porter atteinte à son statut d'hégémon - au sens où l'entendent les théoriciens de la stabilité hégémonique - il ne nous semble pas possible de lui substituer avec aisance celui de puissance prédatrice : le durcissement de la gestion de l'asymétrie Nord-Sud par les Etats-Unis ne dégage pas un caractère "suffisamment" unilatéral pour justifier l'emploi du concept de prédation.

## NOTES

1. La théorie de la stabilité hégémonique est généralement présentée et discutée au travers des écrits de Charles Kindleberger, *The world in depression 1929-1939*, Berkeley, University of California Press, 1973 ; Robert Gilpin, *US power and the multinational corporation*, New York, Basic Books, 1975 ; Robert O. Keohane, "The Theory of hegemonic stability and changes in international economic regimes", dans Ole R. Holsti, Randolph M. Siverson et Alexander L. George (dir.), *Change in international system*, Boulder, Westview Press, 1980 et Stephen Krasner, "State power and the structure of international trade", dans Peter Katzenstein (dir.), *Between power and plenty. Foreign economic policies of advanced industrial states*, Madison, The University of Wisconsin Press, 1978. Cette "théorie" existe toutefois davantage au travers de la similitude des présupposés des différents auteurs et des critiques groupées dont ils ont été l'objet, que du fait d'hypothèses communes et cohérentes. Ainsi, dans "Hierarchy versus inertial cooperation", *International Organization*, automne 1986, p. 845, Charles Kindleberger va jusqu'à déclarer préférer le terme de "stabilité" à celui d'"hégémonie". Le débat sur la stabilité hégémonique semble d'ailleurs avoir été indirectement clos par le succès retentissant de l'ouvrage historique de Paul Kennedy, *La grandeur et le déclin des nations*, Paris,

Payot, 1989. Depuis, le débat sur le déclin tend à s'orienter davantage sur la mesure du déclin ou du non-déclin, comme en témoignent les derniers ouvrages de Joseph Nye, *Bound to lead. The changing nature of American power*, New York, Basic Books, 1990.

2. Charles Kindleberger, *The world in depression*, op. cit., 290.

3. Cf. Duncan Snidal, "The limits of hegemonic stability theory", *International Organization*, automne 1985.

4. Susan Strange, "The persistent myth of lost hegemony", *International Organization*, automne 1987, sur la différence entre pouvoir structurel et relationnel ; "Protectionism and world politics", *International Organization*, printemps 1985 et Bruce Russett, "The mysterious case of vanishing hegemony ; or is Mark Twain really dead", *International Organization*, printemps 1985.

5. Pourtant, pour certains pays, cette dernière éventualité n'est pas à exclure : l'accord est, par exemple, très avantageux pour l'Inde face à la concurrence de la Chine.

6. Cette idée de pouvoir de refoulement du politique est implicitement présentée par Robert O. Keohane dans *After hegemony. Cooperation and discord in the world political economy*, Princeton, Princeton University Press, 1984, p. 45, comme une capacité à sacrifier des intérêts tangibles à court terme au nom d'impératifs à plus long terme. On trouvera une excellente illustration de ce pouvoir de refoulement du politique dans l'étude des rapports nippo-américains dans les années cinquante et soixante : voir Warren Hunsberger, *Japan and the US in world trade*, New York, Harper & Row, 1964 et Vinod Aggarwal, *Liberal protectionism. The international politics of organized textile trade*, Berkeley, University of California Press, 1985.

7. On doit beaucoup à Robert Cox pour avoir pensé le problème de l'hégémonie en termes de domination légitime à partir des thèses de Gramsci. "Social forces, states and world order : beyond international relations theory", dans Robert O. Keohane, *Neo-realism and its critics*, New York, Columbia University Press, 1986. Cet effort a été plus récemment renouvelé par Stephen Gill, *American hegemony and the Trilateral commission*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990.

8. Susan Strange s'appuie par exemple sur les travaux d'Anne Krueger et de Bela Balassa pour démontrer le faible impact du protectionnisme sur le développement des pays du Sud, sans se demander si ces auteurs néo-libéraux n'avaient pas avantage à minorer la question du protectionnisme de manière à mieux faire valoir les bénéfices de l'extraversion pour ces pays. Or, même la Banque Mon-

diale reconnaît aujourd'hui l'importance de cette contrainte pour les pays en développement, après l'avoir minimisée sous l'influence, précisément, de Bela Balassa et Anne Krueger : voir *Rapport sur le développement dans le monde 1990 : la pauvreté*, Washington, Banque Mondiale, 1990, pp. 142-143.

9. Ce pouvoir relationnel a davantage tendance à s'exprimer au plan commercial qu'au plan financier, ce qui expliquerait peut-être sa sous-estimation par les adeptes du "primat du pouvoir financier" dans les relations économiques internationales.

10. John Conybeare, *Trade wars. The theory and practice of international commercial rivalry*, New York, Columbia University Press, 1987.

11. Par "puissance américaine", nous entendons l'ensemble des actions et des processus d'origine publique ou privée engagés par des acteurs américains. Bien que située largement au-delà du seul cadre étatique, cette définition ne prend pas systématiquement en compte les mécanismes de construction ou d'arbitrage entre ces divers actions et processus. La puissance américaine est donc étudiée du point de vue de l'*actor behavior* plutôt que de celui du *system management*. Voir, sur cette distinction, Benjamin Cohen, "The political economy of foreign trade", *International Organization*, printemps 1990, p. 264.

12. "En termes d'arbitrage entre rentabilité et risque, qui hésiterait en effet aujourd'hui entre un bon du Trésor américain s'il rapporte 5% d'intérêt réel et un crédit financier à l'Argentine même s'il rapporte facilement quelques points de plus ?" *Le Figaro*, 5-6 novembre 1988.

13. United Nations, *World economic survey 1989. Current trends and policies in the world economy*, New York, 1989, p. 59.

14. *Supplément à l'Etude sur l'économie mondiale 1985-1986*, New York, Nations Unies, 1987, p. 45 et Banque des Règlements Internationaux, *58e Rapport annuel*, Bâle, 1988, p. 89.

15. BRI, *61e Rapport annuel*, Bâle, 1991, p. 140-141.

16. Entre 1981 et 1988, les avoirs bancaires extérieurs américains ont baissé de 20 %. En 1990, sur les 15 plus grandes banques du monde, une seule était américaine (12e rang), alors que dix étaient japonaises, trois françaises et une britannique. *International Herald Tribune*, 6 juillet 1990 et *The Economist*, 14-20 juillet 1990.

17. Sylvia Maxfield et James Nolt, "Protectionism and the internationalization of capital : US sponsorship of import substitution industrialization in the Philippines, Turkey and Argentina", *International Studies Quarterly* 34 (1), mars 1990, p. 62 ; Fred Block, *The origins of international economic disorders. A study of US international monetary policy from World War II to the present*, Berkeley, University of California Press, 1977, p. 153.

18. UNCTC, *Transnational corporations in world development*, New York, United Nations, 1988, p. 327 et UNCTC, *World investment report 1991 : the Triad in foreign direct investment*, New York, United Nations, 1991, p. 67.

19. Par opposition à la politique keynésienne de gestion par la demande, la "politique de l'offre" est identifiée à des choix résolument libéraux. Le concept de *supply side politics* a récemment été étendu au champ politique. Son usage paraît particulièrement approprié à la stratégie américaine de lutte contre la drogue, comme le montre Guy Hermet, "Narco-politiques", *Politique internationale*, été 1990.

20. David Calleo, *The imperious economy*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1982, p. 49.

21. "Protectionism and the internationalization of capital...", art. cité, p. 64.

22. *The political economy of international relations*, Princeton, Princeton University Press, 1987, p. 355.

23. Jean-Louis Margolin, *Singapour 1959-1987. Genèse d'un nouveau pays industriel*, Paris, L'Harmattan, 1989, p. 59, et Zaki Laïdi, *Enquête sur la Banque Mondiale*, Paris, Fayard, 1989, pp. 128-131.

24. Kathryn Sikkink, "The influence of Raul Prebisch on economic policy making in Argentina, 1950-1962", *Latin American Research Review* XXIII (2), 1988, p. 93.

25. UNCTC, *Transnational corporations in world development*, op. cit., p. 327. Sur les limites des politiques de nationalisations, voir également Thomas J. Biersteker, *Multinationals, the State and control of Nigerian economy*, Princeton, Princeton University Press, 1987.



26. Jeffrey Schott (dir.), *Free trade areas and US trade policy*, Washington, Institute of International Economics, 1989, p. 41.

27. Ce désinvestissement américain est toutefois très partiel. Dans le domaine de l'agriculture, des services et de la propriété industrielle où leurs positions sont fortes, les Etats-Unis s'appuient sur le GATT alors que certains pays du Sud comme le Brésil ou l'Inde souhaitent voir traiter ce dossier dans le cadre de l'OMPI (Organisation mondiale de la propriété industrielle).

28. Jeffrey Schott (dir.), *Free trade areas and US trade policy*, *op. cit.*, p. 21.

29. Jean Coussy a remarquablement analysé les croisements de ces problématiques dans l'espace cardinal : voir "Les représentations économiques de l'insertion du Sud dans les relations cardinales", *Revue française de science politique*, 36 (6), décembre 1986.

30. La plus importante est naturellement Israël vis-à-vis duquel la rationalité de la stratégie américaine est essentiellement politique, comme en témoigne l'accord de libre-échange de 1985.

31. BRI, *60e Rapport annuel*, Bâle, 1990, p. 173-174 et Nations Unies, *Etude sur l'économie mondiale, 1990. Tendances et politiques économiques actuelles dans le monde*, New York, 1990, pp. 179-188.

32. "Mexico rebuffs criticism of controversial debt deal", *Financial Times*, 1er février 1990.

33. World Bank, *World debt tables 1989-1990. External debt of developing countries. Vol. 1. Analysis and summary tables*, Washington, 1990, p. 17.

34. A. Manu et M. Pastor, "Orthodox and heterodox stabilization policies in Bolivia and Peru 1985-1988", *Journal of Interamerican studies and World Affairs*, hiver 1989, p. 189.

35. GATT, *Mécanisme d'examen des politiques commerciales. Etats-Unis d'Amérique, Rapport du secrétariat*, Genève, 16 novembre 1989, multigr. p. 43.

36. GATT, *Mécanisme d'examen...*, *op. cit.*, p. 152

37. Jagdish Bhagwati, *The world trading system at risk*, Londres, Harvester Wheatsheaf, 1991, p. 48.

38. *Financial Times*, 12 juin 1989.

39. Jagdish Bhagwati, *Protectionism*, Cambridge (Mass.), The MIT Press, 1988, p. 83.

40. Jeffrey Schott (dir.), *Free trade areas and US trade policy*, *op. cit.*, p. 154.

41. *Financial Times*, 12 juin 1989.

42. Rynozo Stato et Julianne Nelson (dir.), *Beyond trade friction. Japan-US economic relations*, Cambridge, Cambridge University Press, 1989, p. 10.

## Summary

The widely held perception of a growing gap between the US significant political resources (enhanced even further by the collapse of the Soviet Union) and its economic weakening brings up the question of the nature of American power. Did it or did it not change, particularly since 1985, from a *hegemonic* power, that is a power able to make economic and financial sacrifices in favor of privileged allies, to a *predator* one, that is an actor maximizing its political resources to have others partially pay for its economic decline ?

Examining that question essentially from an economic perspective, looking closely at the relations between the US and the newly industrialized countries in Asia and Latin America, Zaki Laidi concludes that the US, in spite of a much stronger willingness to utilize its power, cannot be defined as a "predator".

*Les Cahiers du CERJ*

Fondation nationale des sciences politiques

27 rue Saint-Guillaume - 75341 Paris Cedex 07