



UN MONDE EN TRANSFORMATION

La mondialisation face à la crise;
l'impact de la COVID-19 sur la gouvernance globale

21 experts se prononcent

Hors-série | Novembre 2021

Couverture et montage



Mise en page et graphisme

Catherine Saint-Onge
saintonge.catherine91@gmail.com

La mondialisation face à la crise : l'impact de la COVID-19 sur la gouvernance globale

La crise de la COVID-19 est un moment historique qui ouvre la porte à de nouvelles trajectoires sociales, économiques, voire politiques pour la gouvernance globale. C'est également une crise mondiale aux multiples ramifications et dont les conséquences se feront sentir pendant de nombreuses années, si ce n'est que par le fait qu'une grande partie de la population en dehors de l'Occident n'a pas encore accès à la vaccination. La pandémie a considérablement accentué une autre crise, celle de la mondialisation, qui tire ses racines de la Grande Récession de 2008-2009. Bref, ce contexte pandémique, socioéconomique et politique extraordinaire aux allures de crise systémique a renforcé l'enjeu de la dé-mondialisation.

Si la dé-mondialisation n'est pas souhaitable et certainement peu probable, il n'en demeure pas moins que la crise a soulevé de vastes inquiétudes sur la vulnérabilité des économies nationales, non seulement face aux approvisionnements en produits sanitaires ou en vaccins, mais plus généralement à l'égard des limites d'une économie mondiale fondée sur des chaînes de valeur toutes dépendantes d'une ouverture libérale aux échanges commerciaux. La hausse du protectionnisme et du nationalisme associée aux dérives de la coopération sanitaire intergouvernementale impose de réfléchir sur la transformation de la gouvernance globale à l'ère de la COVID-19.

C'est dans cette perspective que le Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation a organisé une série de conférences de septembre 2020 à juin 2021 sur le thème de la mondialisation face à la crise. Elles ont réuni plusieurs dizaines de chercheurs à travers le monde pour discuter des principaux enjeux de gouvernance globale à l'ère de la pandémie. Les textes de ce numéro spécial de Transformation sont issus de ces conférences et nous remercions tous nos collaborateurs d'avoir pris le temps de participer à ce projet de publication.

Trois grands constats émergent. Premièrement, la mondialisation ne sera plus jamais la même. Les États, les sociétés civiles et les entreprises privées repensent leur connexion à la mondialisation par le truchement des impératifs du travail, des échanges, des chaînes de valeur et de la protection sanitaire des populations et de l'environnement.

Deuxième constat : les réponses nationales à la crise sont étroitement associées à la nature des gouvernements qu'ils soient populistes, autoritaires ou libéraux. Ces réponses se sont imprégnées des expériences et des contextes nationaux, mais le plus inquiétant a été les succès sanitaires et de la relance économique du modèle chinois, alors que depuis une décennie le régime renforce son caractère autoritaire. Si plusieurs gouvernements populistes ont été délégitimés en raison de leur gestion désastreuse de la pandémie, la pertinence ou la justesse des décisions prises par les régimes démocratiques sont à l'origine de nombreux débats enflammés sur le respect de la liberté et des droits de la personne.

Enfin, troisième constat : un nouveau modèle de gouvernance globale tarde à émerger. Il se cherche, car les acteurs de la mondialisation ne s'entendent pas sur ce que devraient être les fondements de cette nouvelle gouvernance comme en font foi les tensions commerciales sino-américaines. Les divisions ou dissensions au sein de l'ordre international libéral – comme nous les avons vues émerger au sein de l'Organisation mondiale du commerce ou dans la lutte contre le réchauffement climatique – semblent laisser place à des cassures plus nettes entre les pays riches et les autres, les premiers tendant à laisser tomber leurs responsabilités internationales pour mieux assurer la protection de leur population. Est-ce la bonne voie à suivre ? On peut en douter. Mais une chose est certaine : la pandémie de la COVID-19 viendra encore pour un bon moment créer un tourbillon de tensions internationales autour de la gouvernance globale.

Éric Boulanger et Michèle Rioux

Sommaire

- 1** **Éric Boulanger et Michèle Rioux**
Éditorial
- 5** **Ilan Bizberg**
Politique, autorité et pandémie
- 9** **Henri Regnault**
L'avenir de la mondialisation :
entre temporalités et stratégies
- 14** **Romain Lecler, Hedi Attia, Donia Mansour et Tony Tanchaleune**
Un virus de la mondialisation
contemporaine. Ce que nous dit la
COVID-19 des mobilités
transnationales
- 19** **Michèle Rioux**
L'urgence d'agir contre la
monopolisation d'Internet et ses
impacts dévastateurs sur les
industries culturelles
- 25** **Diane-Gabrielle Tremblay**
La COVID-19 et les
transformations du travail et de
l'emploi
- 31** **Diane-Gabrielle Tremblay et Sophie Mathieu**
La mondialisation et les effets de
la COVID-19 sur la conciliation
emploi-famille au Québec
- 36** **Marc-André Gagnon**
La Canada face à l'iniquité
vaccinale globale : se situer du
mauvais côté de l'histoire
- 41** **Pascal Petit**
Vers une gouvernance favorisant
une transition écologique globale
- 46** **Mathieu Dufour**
Quelle politique commerciale
pour une transition écologique ?
- 51** **Pascal Petit**
De la crise financière globale à
celle de la COVID-19 : quelques
leçons pour éviter les aléas de tels
enchaînements.

**57 Prosper Bernard, Michel Plaisent
et Roderick Macdonald**

Impact de la COVID-19 sur la mondialisation : perceptions chinoise et canadienne

64 Alejandro Angel

Libéralisation et anti-globalisme: tension (dé)structurante de l'action gouvernementale brésilienne (2019-2021)

69 Joseph H. Chung et Ting Sheng Lin

Le piège de Thucydide sino-américain après la COVID-19 : est-ce que les deux superpuissances peuvent s'en sortir indemne ?

74 Éric Boulanger

La vulnérabilité du Japon à l'égard des chaînes de valeur en temps de pandémie et de guerre commerciale : l'interdépendance économique sino-japonaise est-elle en jeu ?

80 Sandra Polaski

The Impact of the 2020 Election on US Economic Policy: Domestically, Globally and in North America

85 Priscyll Anctil Avoine

Précarité et COVID-19 en Colombie : brève cartographie des violences

91 Ilán Bizberg

Politics and the Pandemic

POLITIQUE, AUTORITÉ ET PANDÉMIE



Ilan Bizberg

Professeur, El Colegio de México

« Alors que la force annule la liberté, l'autorité la préserve »

L'une des œuvres les plus citées au cours de ces derniers et terribles mois fut celle d'Hannah Arendt, et pour cause. Sa pensée nous permet de comprendre pourquoi certaines formes de gouvernement parviennent à lutter contre la crise sanitaire, tout en préservant les principes démocratiques et de liberté ; c'est-à-dire, qui réussissent à protéger la vie elle-même, sans sacrifier la vie politique. Arendt définit la politique comme une action « d'en bas » qui ne répondent pas au prince ou au système, comme le pensaient Machiavel et Foucault. Pour elle, la politique est un pacte entre un groupe de personnes à la recherche d'un projet commun, une alliance qui établit une communauté sans cesse renouvelée par un plébiscite quotidien, comme l'affirmait Ernest Renan sur la nation. Une vision radicalement différente de l'idée du pouvoir

comme quelque chose à conquérir et à préserver coûte que coûte. Par conséquent, pour cette auteure, le concept principal de la théorie politique n'est pas le pouvoir, la force, la violence, la guerre, même pas la légitimité, mais l'autorité.

La philosophe la plus importante du XX^e siècle définit l'autorité sur la base de deux attributs : premièrement, elle n'est pas le résultat, ni de la force ni de la conviction ; deuxièmement, alors que la force annule la liberté, l'autorité la préserve. Cela signifie que lorsque les citoyens considèrent le gouvernement comme le leur, quand ils lui font confiance, il n'est pas nécessaire de les convaincre de l'exactitude des mesures à prendre, celles-ci sont acceptées, pour ainsi dire automatiquement, en tant qu'elles proviennent d'un gouvernement avec lequel ils ont un contrat. Au contraire, quand l'autorité manque, tout est remis en cause, et il faut,

soit convaincre la population par des arguments, soit utiliser la peur ou la force. Enfin, Arendt nous rappelle que plus on a recours à la force, plus la liberté diminue, et l'autorité elle-même en pâtit. Un gouvernement qui utilise la coercition requiert de plus en plus de la force ; comme en témoignent les régimes autoritaires qui ont tendance à se durcir.

Lorsque les idées d'une auteure sont si pertinentes pour un moment particulier de l'histoire, c'est qu'elles permettent de clarifier le présent. Et, en effet, la conception arendtienne de la politique décrit bien le caractère des gouvernements qui ont le mieux réussi à enrayer la crise sanitaire et qui sont, pour la plupart, dirigés par des femmes. Le magazine *Time* établit un classement des onze pays les plus performants dans la crise actuelle : cinq d'entre eux sont gouvernés par des femmes ; une proportion étonnante si l'on considère la minorité absolue des pays du monde qu'elles dirigent. Les gouvernantes ont fondé leur action contre l'épidémie sur l'autorité, sur un sentiment d'appartenance à un projet commun et sur la conviction que le gouvernement représente pleinement ce projet.

Angela Merkel (Allemagne), Jacinda Ardern (Nouvelle-Zélande), Tsai Ing-wen (Taïwan), Erna Solberg (Norvège), Sanna Marin (Finlande), Mette Fredriksen (Danemark), et Katrín Jakobsdóttir (Islande), dirigent les pays qui ont imposé le moins de restrictions pour lutter contre le coronavirus. Nul sauf-conduit n'était requis pour sortir de chez soi, aucune menace d'amende ou arrestation n'était annoncée ; encore moins, l'usage de drones ou d'appareils de reconnaissance faciale n'était

mis en place pour surveiller les citoyens. Dès le commencement de la crise, la dirigeante a expliqué la situation sans avoir recours à d'artifices pour tenter d'en diminuer la gravité ; fit preuve d'empathie envers ses citoyens, et appela à la responsabilité commune et à la participation volontaire afin de mettre fin à l'épidémie. Encore plus cruciale, elle exposa la primauté absolue de la vie ; l'économie ne fut guère mentionnée dans ses discours les plus marquants.

Dans la gestion de la crise, les gouvernements autoritaires et populistes ont caché ou faussé les informations concernant la gravité de l'épidémie, une action qui éroda de façon permanente la confiance de la population et, dans le cas du populisme, l'efficacité des mesures prises. Au contraire, dans les cas que nous décrivons, la gravité de la situation fut reconnue et communiquée, dès le début, en toute transparence, en faisant appel à la coresponsabilité entre gouvernement et population. Angela Merkel l'exposa ainsi : « Il correspond à une démocratie ouverte que nous rendons transparente et expliquons les décisions politiques ». Pour sa part, Jacinda Ardern déclara « [...] aujourd'hui je vais vous exposer, aussi clairement que possible, à quoi s'attendre alors que nous continuons à combattre le virus ensemble ».

Aucune d'entre elles n'exhorta à entrer en guerre contre un ennemi invisible, au contraire, elles ont fait appel aux inquiétudes des citoyens. Merkel et Ardern ont été sensibles au désarroi, l'appréhension, la crainte face à la mort ou la disparition de leurs aïeux. La population fut exhortée à adopter un comportement sur la base de cette émotion

partagée. Merkel déclara que « notre idée de la normalité, de la vie publique, de la coexistence sociale, est mise à l'épreuve comme jamais auparavant. Naturellement, dans une telle situation, nous sommes tous pleins de questions et de préoccupations sur ce qui va arriver ». Ardern s'exprimait ainsi : « Je comprends que tous ces changements rapides créent de l'anxiété et de l'incertitude. Surtout quand cela signifie changer notre façon de vivre [...], mais nous savons comment nous réunir et prendre soin les uns des autres et en ce moment, quoi de plus important que cela. Merci pour tout ce que vous allez faire. Soyez forts, gentils et unissez-vous contre la COVID-19 ».

Rien de plus éloigné de la posture du leader parlant au nom du peuple, qui sait mieux que personne, ou du général appelant ses troupes au combat. Il s'agit plutôt d'un guide qui partage avec ses concitoyens les mêmes malaise et anxiété, mais comprend le chemin à suivre et demande à la population de l'accompagner. L'attitude adoptée par ces dirigeantes crée une atmosphère de confiance dans les mesures recommandées et rend inutiles les actions autoritaires. En revanche, la méfiance générée à Wuhan par la tentative de faire taire les médecins qui ont averti de l'existence d'une maladie inconnue, ainsi que la nature propre du régime, conduisit le gouvernement chinois à imposer des mesures extrêmement autoritaires. De même, dans les pays avec des gouvernements populistes qui, au début, ont ignoré la gravité de la situation, les mesures prises se sont montrées moins efficaces ; ils échouèrent à contrôler la pandémie et, par conséquent, les dirigeants furent fortement discrédités et

perdirent une grande partie de leur soutien populaire.

La contrepartie de l'autorité, cette fois depuis la perspective des citoyens, est la culture politique démocratique ou civique qui, pour Tocqueville, était l'essence de la démocratie. Il écrivit que les habitudes que les citoyens acquièrent lorsqu'ils vivent dans une démocratie sont plus importantes que les lois elles-mêmes. La démocratie est en fait une tautologie : elle dépend de l'existence des démocrates. Des lois ne peuvent être imposées qu'aux individus qui sont disposés à les suivre, sinon, un policier (non corrompu) est nécessaire derrière chacun d'eux.

Dans les cas en question, l'autorité et la culture civique ont rendu inutile l'imposition de sanctions pour garantir les mesures d'isolement, de distance sociale réglementaire, ou du port des masques. À Taïwan, en Allemagne, en Nouvelle-Zélande et au Danemark, ces mesures ont été mises en œuvre sans amendes ni arrestations. Il ne fut pas non plus requis de stopper intégralement l'économie, comme dans la plupart des autres pays. En effet, dans quelques pays, il existe une culture démocratique ou civique qui limite l'individualisme, qui pousse les personnes à penser aux autres, au bien commun. À Taïwan (comme dans toute l'Asie du Sud-Est et au Japon), l'utilisation fréquente de masques est un exemple de culture civique, utilisés non seulement pour prévenir les infections, mais, surtout, éviter d'infecter les autres en cas de maladie ; sortir en public sans masque alors qu'on couve une maladie ou lors d'une épidémie est perçu comme un désintérêt envers les autres.

Une dernière caractéristique de ces pays concerne le leadership en lui-même, le fait qu'ils sont dirigés par des femmes. Les dirigeantes ont montré qu'elles ne cherchaient pas à établir un arbitrage « utilitaire » entre la vie et l'économie, qu'elles donnaient la priorité absolue à la première. Une attitude qui, comme l'affirme Habermas dans un interview au Monde, devrait être l'axiome absolu de tout gouvernement : « Les droits fondamentaux interdisent aux institutions étatiques toute décision qui s'accommode de la mort de personnes physiques ». Merkel, Arden, Tsai, Marin ont basé leur politique sur cette idéologie ; Merkel déclara que les malades et les morts « [...] ne sont pas des chiffres abstraits dans une statistique, mais un père ou un grand-père, un couple. Ce sont des personnes, et nous sommes

une communauté dans laquelle chaque vie et chaque personne compte ».

Il est aventureux d'anticiper sur quelle voie transitera la politique dans le monde au-delà de la pandémie, surtout face à l'aggravation de l'actuelle crise économique. Cependant, il est important de mettre en évidence qu'il existe d'autres alternatives au contrôle croissant de l'État à la chinoise ; à l'emprise des entreprises technologiques de l'information ; et à l'irresponsabilité des dirigeants populistes. Ces alternatives reposent sur une politique démocratique qui trouve ses bases sur l'autorité et la responsabilité. Si cette prise de conscience parvient à gagner suffisamment de citoyens, il serait peut-être possible de réussir l'immunité collective au virus que représente la politique autoritaire et populiste

L'AVENIR DE LA MONDIALISATION : ENTRE TEMPORALITÉS ET STRATÉGIES



Henri Regnault

Professeur Émérite à l'Université de Pau
et des Pays de l'Adour

*« Les États définissent les paramètres à la mondialisation,
mais ce sont les firmes qui l'animent »*

La crise sanitaire que nous vivons depuis le début 2020 interroge la mondialisation et ses perspectives. Les deux mots clefs qui peuvent guider une démarche prospective sont les temporalités de la mondialisation et les stratégies des acteurs. En effet, la mondialisation est un mouvement historique profond dont la compréhension doit articuler plusieurs temporalités. Par ailleurs, les vœux pieux de démondialisation, très tendance actuellement, font l'impasse sur une analyse approfondie des acteurs en surestimant le rôle et les marges de manœuvre des États et en sous-estimant les capacités d'adaptation des stratégies de firmes qui nagent dans la mondialisation comme un poisson dans l'eau.

Les trois temporalités du débat sur la mondialisation

On peut aborder la mondialisation dans une perspective historique de très long terme,

dans la perspective des dernières décennies ou bien dans l'immédiateté du temps présent. Suivant la focale retenue, on génère des approches prospectives bien différentes.

Une temporalité historique sur plusieurs siècles, celle de la mondialisation avec des formes successives variées.

Cette temporalité longue, un véritable rouleau compresseur, adosse la mondialisation à des évolutions scientifiques et technologiques lourdes, partant de l'astronomie et des premiers instruments de navigation maritime XVI^e siècle jusqu'aux porte-conteneurs et à Internet aujourd'hui. Ce n'est pas un virus qui fera revenir en arrière durablement sur l'élargissement des échelles spatiales des activités humaines : pas de retour en vue aux économies nationales, et encore moins à l'économie villageoise dotée de sa monnaie locale !

Une temporalité contemporaine, sur plusieurs décennies, celle du multilatéralisme avec aujourd'hui une tendance à la dé-multilatéralisation au profit d'un retour au bilatéralisme étant entendu que le bilatéralisme n'est le plus souvent qu'un unilatéralisme à deux voix, un terrain d'entente provisoire et circonstancié de deux unilatéralismes.

Il est probable que le débat entre multilatéralisme et bilatéralisme sera central dans l'histoire contemporaine à venir. Suivant la tendance qui l'emportera, la mondialisation de demain sera plutôt multilatérale-coopérative ou bilatérale-confliktuelle.

Une temporalité immédiate, celle de la réaction épidermique des opinions publiques occidentales qui analysent l'état actuel de la division internationale du travail en termes de perte de souveraineté et de pertes d'emplois.

Une fois la crise sanitaire surmontée cette prise de conscience d'une perte de maîtrise sur des approvisionnements vitaux laissera des traces profondes. Elle conduira à des régulations étatiques qui imposeront des stocks minimums à respecter et promouvront des incitations à relocaliser certaines productions dans chacun des pays ou au niveau régional. Mais ce ne sont pas les États qui investissent dans des unités de production : ce sont des firmes dans le cadre de stratégies de localisation de leurs activités productives.

Donc, suivant la temporalité mise en avant, l'idée qu'on peut se faire de l'avenir de la mondialisation est radicalement différente. À considérer la seule temporalité immédiate des méfaits de la mondialisation sur l'apparition, puis la gestion de la crise de la

COVID-19, on pourrait conclure à une indispensable remise en cause radicale. À examiner la temporalité historique, on ne voit pas comment pourrait s'arrêter le rouleau compresseur d'une évolution scientifique et technique qui abolit les distances pour ne plus former qu'un espace mondial. Toutefois, c'est sans doute la temporalité contemporaine de l'avancée, puis du recul du multilatéralisme qui rend le mieux compte de la dimension contradictoire du phénomène et des incertitudes de son avenir qui se dessinera dans la confrontation de jeux d'acteurs étatiques et entrepreneuriaux.

Stratégies des acteurs

À écouter bien des discours, on pourrait penser que les États ont droit de vie et de mort sur la mondialisation, tels des empereurs romains qui lèvent ou baissent le pouce pour signifier la survie ou la mise à mort du gladiateur ! Il n'en est rien, car les États ne sont pas les acteurs principaux de la mondialisation, et ses formes actuelles et leurs évolutions à venir ne sont pas réductibles aux politiques des États. Les États définissent les paramètres à la mondialisation, mais ce sont les firmes qui l'animent. Ces paramètres interagissent avec les stratégies des firmes qui les intègrent ou les contournent. Demain ne sera pas la fin de la division internationale du travail (DIT), de la division internationale des processus productifs (DIPP), des investissements directs à l'étranger, des stratégies verticales et horizontales, des prix de transfert et des calculs afférents de maximisation internationale du profit. Les modalités, les proportions entre types d'investissement, les articulations entre commerce international et investissement international vont évoluer comme elles n'ont

jamais cessé de le faire depuis plusieurs siècles.

Pour comprendre ce qu'est la mondialisation, il faut bien maîtriser ce que sont aujourd'hui le commerce international et l'investissement international. Le commerce international n'est plus seulement un commerce de produits finis destinés au consommateur final. Il est, aujourd'hui, pour moitié, un commerce de biens intermédiaires (ou d'intrants) destinés soit à une nouvelle transformation (exemple de la filière textile avec les étapes du filage, du tissage, puis de la confection), soit à un assemblage dans un produit final (filière automobile par exemple). Biens finals et biens intermédiaires sont produits au sein de chaînes d'approvisionnement complexes (encore appelées chaînes de valeur) faisant intervenir plusieurs entités productives localisées dans plusieurs pays. Au sein d'une chaîne de valeur, ces entités peuvent être des filiales d'un même groupe multinational ou bien être indépendantes, mais liées par des contrats de sous-traitance internationale. Les filiales d'un même groupe multinational résultent d'investissements directs, par création ex nihilo d'une unité de production ou rachat d'une unité existante, dans le cadre de stratégies horizontales ou verticales :

Une stratégie horizontale vise à positionner une production au sein d'une zone de consommation : le pays visé (ou le groupe de pays, en libre-échange ou union douanière) est choisi pour son potentiel de demande du produit fabriqué.

Une stratégie verticale ne recherche pas un marché, mais des conditions productives

permettant de réduire le coût de production, soit par la disponibilité à bon prix d'une matière première ou d'une source d'énergie, soient grâce à des coûts de main-d'œuvre attractifs, suivant la branche considérée.

Ces deux types de stratégies d'investissement (ou de sous-traitance internationale pour la stratégie verticale) sont plus complémentaires qu'opposées et elles s'imbriquent dans la stratégie globale de la firme. Cette distinction entre les logiques horizontales et verticales est importante pour une prospective des formes de la mondialisation : c'est en effet à ce niveau que se situe une variable d'ajustement de ces formes, en réponse à des modifications des paramètres étatiques (tarifs douaniers notamment).

Au terme de cette analyse, demandons-nous quels vont être les éléments clefs d'une prospective de la mondialisation dans les années à venir, de son reformatage entre trois scénarios envisageables :

Scénario 1 : maintien d'une large globalisation évoluant au gré des changements dans les avantages comparatifs des différents pays.

Scénario 2 : ajustement à la marge par régionalisations limitées et à géométrie variable dans une logique de souveraineté (disponibilité immédiate de biens sanitaires, contrôle de technologies sensibles type 5G ou intelligence artificielle).

Scénario 3 : fragmentation durable en zones régionales rigides, fondée sur une remontée des obstacles au commerce (tarifs douaniers et taxes diverses, normes homogènes par zone, mais différenciées entre zones). Ce serait la fin du multilatéralisme commercial au

profit d'un bilatéralisme de région à région, de région à pays, de pays à pays, négocié au cas par cas.

Trois éléments doivent être examinés quant à la probabilité d'occurrence de ces scénarios :

Les évolutions géopolitiques

Quid de la rivalité américano-chinoise, de l'alignement européen ou pas sur les positions américaines ? Si les évolutions chinoises confirmaient un schéma répressif et agressif déjà prononcé (non-respect des engagements relatifs à Hong Kong, menaces croissantes à l'égard de Taïwan, non-reconnaissance des décisions de la Cour internationale de justice de La Haye relatives aux îles en mer de Chine méridionale, camps de concentration pour les Ouïghours) une politique occidentale d'endiguement (containment) chinois deviendrait inévitable et rendrait impraticable le scénario 1, au grand dam des grandes firmes mondiales (chinoises comprises). Mais pour que cet endiguement occidental se mette en place et soit soutenu par d'autres partenaires (arabes notamment), encore faudrait-il que les États-Unis cessent d'agresser leurs alliés européens, de renier leurs propres engagements internationaux (Iran, l'Accord de Paris sur le climat) ou d'inciter Israël à une politique annexionniste ne pouvant que déboucher sur un nouvel apartheid.

L'évolution des taux de change entre les grandes monnaies

Elle est déjà difficile à prévoir à partir des indicateurs des économies réelles et surtout du fait qu'elle n'est pas indépendante d'évolutions géopolitiques qui contesteraient fortement le système monétaire international et la domination du dollar. Si des ruptures

importantes venaient à se produire dans les parités entre le dollar, l'euro, le yen et le yuan, les compétitivités actuelles des zones afférentes seraient modifiées, changeant l'approche que les grandes firmes ont de leurs stratégies de localisation. Du point de vue de cette problématique, l'Europe du Nord a tout intérêt à ce que l'euro ne soit pas trop élevé, pour la compétitivité de ses exportations, donc à ce que la zone euro soit aussi large que possible : le Club Med au sein de la zone euro est la meilleure garantie de la compétitivité de l'industrie allemande. Les avantages d'une indéniable compétitivité-qualité allemande pourraient ne pas résister à la détérioration de la compétitivité-prix résultant d'une surévaluation d'un euro limitée à l'Europe du Nord ou d'un nouveau deutschemark.

Taxes environnementales

Enfin, nous pouvons envisager l'adoption de taxes environnementales régionalement différenciées, dans le cadre d'une perception tout aussi différenciée des urgences climatiques et environnementales. L'idée européenne d'une taxe carbone aux frontières vise à compenser les distorsions de concurrence entre des producteurs soumis à des normes environnementales sévères entraînant des coûts de production plus élevés et des producteurs hors zone. Si cette taxation est significative, traduisant une prise de conscience climatique européenne plus exigeante que celle du reste du monde, elle sera un puissant facteur de fragmentation du marché mondial, conduira à des relocalisations en Europe d'autant plus fortes qu'elle sera élevée. Une telle taxation entraînera des ajustements des stratégies d'investissements des firmes (plus d'horizontal, moins de vertical).

Le retour des États-Unis dans l'Accord de Paris relativise toutefois cette perspective.

Conclusion

Si la rivalité sino-américaine reste cantonnée à des formes pacifiques, si les marchés des changes continuent à fluctuer à la marge et ne connaissent aucune rupture majeure, si les grandes nations adoptent des normes climatiques communes... tout va bien et la

mondialisation poursuit son cours tout en s'adaptant aux réalités fluctuantes des rapports de force. Sinon le paysage change : le modèle multilatéral post-Deuxième Guerre mondiale est définitivement obsolète, les paramètres étatiques du commerce et de l'investissement international sont modifiés et les firmes adaptent leurs stratégies dans un monde fragmenté... en espérant que ce monde restera pacifique, ce qui n'a rien de certain !

UN VIRUS DE LA MONDIALISATION CONTEMPORAINE. CE QUE NOUS DIT LA COVID-19 DES MOBILITÉS TRANSNATIONALES



Romain Lecler

Professeur, département de science politique, UQAM



Hedi Attia

Assistant de recherche, département de science politique, UQAM



Donia Mansour

Assistante de recherche, département de science politique, UQAM



Tony Tanchaleune

Assistant de recherche, département de science politique, UQAM

« La COVID-19 est d'autant plus un virus de la mondialisation contemporaine qu'elle s'est diffusée presque instantanément au monde entier sans épargner le moindre territoire »

La COVID-19 est un virus de la mondialisation contemporaine. On l'a certes rapproché d'autres pandémies du passé, d'ailleurs toutes associées à des processus de mondialisation antérieurs à celui que nous connaissons depuis les années 1980 : le développement de l'Empire romain en ce qui a trait à la peste justinienne du V^e siècle ; l'essor des routes commerciales entre l'Orient et l'Occident à partir du XIV^e siècle pour la peste noire ; le déplacements de troupes lors de la Première Guerre mondiale pour la grippe espagnole ; enfin, les empires coloniaux européens au milieu du XX^e siècle à l'origine de la diffusion du SIDA en Afrique de l'Ouest puis dans le reste du monde.

Cependant, à la différence de ces pandémies dont la diffusion s'est étalée sur plusieurs années, voire sur plusieurs décennies, celle de la COVID-19 a connu une diffusion très rapide, de l'ordre de quelques semaines à peine, à l'ensemble de la planète. Cette rapidité de diffusion la rapproche des pandémies plus récentes du SRAS et d'Ebola, respectivement, en 2002 et 2014, à la différence importante que ces deux dernières ont été rapidement contenues (Fidler 2003 ; Pieri 2019). Dans le cas de la COVID-19 en effet, la première alerte épidémique est envoyée à l'Organisation mondiale de la santé (OMS) le 31 décembre 2019 par le directeur chinois de la santé. Fin janvier 2020, un mois plus tard, 25 pays

supplémentaires ont déclaré un premier cas, puis 62 vers la fin de février et 195 vers la fin du mois de mars. Au début du mois d'avril, trois mois après le début de la pandémie, la quasi-totalité des pays du monde sont touchés. La rapidité de cette diffusion internationale n'est pas tout à fait surprenante. En 1992, l'Institut américain de médecine prédisait une multiplication des infections au XXI^e siècle, du fait de la démographie humaine, du développement industriel et économique, des voyages et du commerce international.

Or, la spécificité de la mondialisation contemporaine, depuis les années 1980, tient à cette expérience nouvelle de « compression du monde », d'« instantanéité » des communications et de « synchronisation » des échanges mondiaux (Leclerc 2013). La COVID-19 est d'autant plus un virus de la mondialisation contemporaine qu'elle s'est diffusée presque instantanément au monde entier sans épargner le moindre territoire, qu'elle a révélé en même temps qu'interrompu ou enrayé des chaînes de production globalisée, que les épidémies et vagues de contamination dans tous les pays du monde ont été suivies en direct par l'ensemble de la planète et que la gestion sanitaire a été simultanée à l'échelle internationale. Bref, la COVID-19 est à la fois un virus de la mondialisation contemporaine (par la « compression du monde » qu'il a révélé) et un problème global (parce qu'il concerne tous les pays du monde en même temps).

D'un point de vue expérimental, elle fournit un observatoire inédit des mobilités transnationales dans la mondialisation contemporaine. À ce titre, le SRAS est clairement précurseur de la pandémie actuelle, même s'il a été contenu après avoir fait 800 morts en Asie et au Canada. Pour Abraham (2007), le SRAS est en effet « une nouvelle maladie qui s'est propagée grâce à la grande mobilité des individus à travers le monde entier ». On sait notamment que la diffusion internationale du SRAS s'est jouée au neuvième étage de l'hôtel Metropol à Hong Kong, fin février 2003. C'est là que le Dr. Liu, un médecin contaminé par ses patients dans la province du Guangdong – venu assister à Hong Kong au mariage de son neveu – a transmis le virus, au cours d'une seule nuit passée à l'hôtel, à 16 autres clients. Parmi eux se trouvaient un collègue de Hong Kong, un homme d'affaires américain qui s'est rendu ensuite à Hanoï, trois Singapouriens et deux Canadiens. Tous sont devenus les « patients zéros » de Hong Kong, du Vietnam, de Singapour et du Canada (Fidler 2004).

L'itinéraire mondial de la COVID-19 a lui aussi obéi au hasard des contaminations virales, tout en révélant, à l'échelle du monde entier, des régularités structurant les mobilités transnationales contemporaines. Certains parallèles avec la diffusion du SRAS renvoient à de telles régularités : parti comme lui de Chine, le virus de la COVID-19 est aussi parvenu à Hong Kong, à Singapour, au Vietnam et au Canada parmi ses toutes premières destinations, dès les 23, 24 et 25 janvier 2021.

En nous appuyant sur environ 80 « rapports de situation » publiés quotidiennement par l'OMS entre début du mois de janvier et la mi-avril, nous avons pu reconstituer la chronologie de la

diffusion internationale du virus dans 206 pays et territoires, depuis la Thaïlande et le Japon les 13 et 15 janvier 2020 jusqu'aux derniers territoires atteints qu'ont été les Comores et le Tadjikistan le 30 avril 2020, le Lesotho le 13 mai 2020 et Vanuatu le 11 novembre 2020, sans oublier le retour du virus en Chine le 20 février depuis l'Iran. Pour chaque pays, on a pu documenter, à partir de sources journalistiques, un certain nombre d'informations sur le ou les premiers patients dits « zéro » (« index patients ») : de quel pays étranger sont-ils venus ? Pour quelle raison ? Quel est leur âge et leur sexe ? Parce que l'information sur la pandémie monopolisait l'attention du monde entier et écrasait l'agenda médiatique aux débuts de la pandémie, les tous premiers cas de COVID-19 ont été généralement très bien détaillés. On connaît, par exemple, le pays d'origine de presque tous les patients index dans les 206 pays et territoires de notre base. Certains éléments font seulement défaut dans certains pays, en particulier dans ceux désireux de contrôler au maximum l'information sur ces premiers patients et la manière dont ils sont arrivés (i.e. la Turquie, l'Iran) ou dans des petits pays moins couverts par les médias (i.e. Maurice, Sao Tomé, Guam, le Timor oriental, les îles Vierges britanniques, etc.).

Les données ainsi collectées nous renseignent de manière inédite sur la multiplicité des formes de mobilité transnationale dans la mondialisation contemporaine. Elles informent en particulier toute une série de « petites mobilités » qui restent largement invisibles dans les discussions sur la mondialisation, soit parce que la focale est mise sur les échanges entre les grands pays, soit parce qu'on se concentre sur les échanges entre dirigeants

politiques et économiques, entre diplomates et cadres de multinationales, plutôt que sur les « petits professionnels de l'international » (Lecler, Morival et Bouagga 2018) et les petits « entrepreneurs transnationaux » (Portes, Guarnizo et Landolt 1999). On néglige aussi certains motifs de voyages : la critique des voyages « non essentiels », assimilés à du tourisme dès qu'ils ne sont pas liés à la circulation de marchandises, a occulté d'autres types de déplacements, par exemple pour rejoindre les siens dans le cas des « familles transnationales » (Levitt et Jaworsky 2007), ou pour des raisons religieuses à l'occasion de pèlerinages.

Les données permettent de corriger quelques idées reçues sur la pandémie. La pandémie ayant commencé en Chine et ayant rapidement gagné ses voisins asiatiques, de très nombreux pays à travers le monde ont connu des vagues de racisme anti-asiatique (Human Rights Watch 2020). Or, ce qui frappe au contraire dans nos données, c'est le poids du continent européen. À eux seuls, sept pays sont à l'origine de trois quarts des patients zéros. Parmi eux, l'Italie a envoyé un quart des patients index au reste du monde. Suivent la Chine (un sur sept), la France et le Royaume-Uni (un sur dix), puis l'Iran, l'Espagne et les États-Unis. Mais au niveau régional, l'Europe est la région d'origine de plus de la moitié des patients zéro dans le monde, loin devant l'Asie (un sur cinq), l'Afrique du Nord et le Moyen-Orient (un sur huit) ou le continent américain (un sur douze). Des pays comme la France, le Royaume-Uni, l'Italie et l'Espagne ont été parmi les premiers touchés puisque tous ont signalé un patient zéro avant la fin janvier. Ils ont ensuite été à leur tour les pays d'origine de nombreux patients zéro dans le reste du

monde. Première réceptrice autant que principale émettrice de patients zéro, l'Europe est bien au cœur des mobilités transnationales dans la mondialisation contemporaine.

Une analyse plus précise des régions d'émission le confirme. La plupart des patients zéro viennent de pays limitrophes ou de la même région d'origine. Environ la moitié des patients zéro qui sont venus de Chine, d'Iran et d'Italie sont ainsi respectivement localisés en Asie, en Afrique du Nord/Moyen-Orient, et en Europe. Mais plus de trois patients zéro sur cinq venus de France sont repérés en Afrique. De même, plus de trois patients zéro sur cinq venus du Royaume-Uni et presque la moitié de ceux venus d'Espagne sont situés sur le continent américain. Comme les trajets des patients zéro le suggèrent, c'est donc par l'Europe que les continents africains et américains ont été initialement touchés.

Autre idée reçue : le préjugé selon lequel le virus viendrait des étrangers, qui a suscité des réactions et des mesures xénophobes dans de nombreux pays. Or, dans nos données, un autre fait ressort : plus de deux patients zéro sur trois, identifiés à travers le monde, ne sont pas des étrangers mais des ressortissants de leur propre pays. Trois sur cinq de ces ressortissants sont d'ailleurs repérés dans leur propre capitale politique ou économique (contre un étranger sur deux dans les capitales). Bref, ce sont bien plus souvent des ressortissants rattachés à la principale ville de leur pays qui y ont introduit pour la première fois la COVID-19.

Dernière idée reçue : les voyages touristiques ont focalisé l'attention aux débuts de la pandémie – croisières, stations de ski, séjours au soleil, rencontres sportives, etc. En fait, dans nos données, ce sont un peu moins de deux patients zéro sur cinq qui ont voyagé pour des motifs touristiques. D'autres types de mobilité ont été occultées : un tiers des patients zéro se sont ainsi déplacés pour le travail, un sur sept pour retrouver leur famille, un sur douze pour effectuer un pèlerinage religieux et un sur vingt pour leurs études. Le trajet international de la COVID-19 révèle ainsi l'importance de ces types de mobilités

transnationales moins mise de l'avant. Les mobilités pour le travail expliquent ainsi en partie que près d'un patient zéro sur deux a entre trente et cinquante ans – une période décisive pour les déplacements professionnels. À l'inverse, un patient zéro sur cinq seulement a plus de soixante ans, et un sur vingt moins de vingt ans. Enfin, plus de deux patients zéro sur trois sont des hommes : alors que les données internationales montrent que les migrations multinationales se rapprochent désormais d'une parité hommes-femmes, la mobilité transnationale – en particulier professionnelle – reste, elle, un fait largement masculin.

Bibliographie

Abraham, Thomas (2007), *Twenty-First Century Plague : The Story of SARS*, Baltimore, John Hopkins University Press.

Fidler, David P. (2004), *SARS, Governance and the Globalization of Disease*, Houndmills, Palgrave Macmillan.

Human Rights Watch, « Covid-19 Fueling Anti-Asian Racism and Xenophobia Worldwide. National Action Plans Needed to Counter Intolerance », 12 mai 2020.
En ligne <https://www.hrw.org/news/2020/05/12/covid-19-fueling-anti-asian-racism-and-xenophobia-worldwide>

Lecler, Romain (2013), *Sociologie de la mondialisation*, Paris, La Découverte.

Lecler, Romain, Yohann Morival et Yasmine Bouagga (2018), « Les petits professionnels de l'international », *Critique internationale*, n° 81, p. 9-20.

Levitt, Peggy et Nadya Jaworsky (2007), « Transnational Migration Studies: Past Developments and Future Trends », *Annual Review of Sociology*, vol. 33, p. 129-156.

Pieri, Elisa (2019), « Media Framing and the Threat of Global Pandemics: The Ebola Crisis in UK Media and Policy Response », *Sociological Research Online*, vol. 24 n° 1.

Portes, Alejandro, Luis Guarnizo et Patricia Landolt (1999), « The Study of Transnationalism : Pitfalls and Promise of an Emergent Research Field », *Ethnic and Racial Studies*, vol. 22, n° 2, p. 217-237.

L'URGENCE D'AGIR CONTRE LA MONOPOLISATION D'INTERNET ET SES IMPACTS DÉVASTATEURS SUR LES INDUSTRIES CULTURELLES



Michèle Rioux

Professeure, département de science politique, UQAM

« En adoptant une démarche philanthropique, les grandes firmes technologiques et du numérique ont profité de la lutte mondiale contre le coronavirus pour gagner la faveur de l'opinion publique et des décideurs »

L'une des conséquences majeures de l'actuelle pandémie de COVID-19 a été le renforcement du processus de monopolisation d'Internet et l'amplification de ses impacts dévastateurs pour les industries culturelles. La crise sanitaire mondiale a mis en lumière le fait que les géants du web ou Big Tech – Google, Apple, Facebook et Amazon (GAFA) – et les acteurs du « streaming culturel » comme Netflix, continuent d'opérer sans être tout à fait assujettis aux mêmes conditions que les entreprises locales. Non seulement bénéficient-elles de conditions favorables liées à une asymétrie

règlementaire et technologique par rapport aux acteurs locaux traditionnels, mais le contexte actuel, marqué par une forte croissance du commerce électronique, a également confirmé l'hégémonie de ces mastodontes à l'ère de la consommation numérique. De fait, l'utilisation de Facebook et de ses services associés a augmenté, Amazon multiplie les ventes en ligne et le moteur de recherche Google a enregistré des records de demandes. Concernant Netflix, Antonios Vlassis (2020) souligne que :

« [Le géant américain] a doublé ses prévisions de nouveaux abonnés en 2020. Dans son rapport trimestriel, publié le 22 avril, Netflix a confirmé ce record : dans les trois premiers mois de 2020, 15,77 millions de nouveaux abonnés payants à travers le monde (+ 9,4 %) contre une prévision de 7 millions de nouveaux abonnés. Aujourd'hui, la firme multinationale basée en Californie dispose de 182,9 millions d'abonnés contre 167,1 millions fin janvier. En outre, Netflix a également embauché 2000 employés supplémentaires de soutien à la clientèle pour satisfaire une demande beaucoup plus élevée ».

Si la puissance de ces Big Tech impressionne, il faut néanmoins garder à l'esprit que celles-ci abusent de leur pouvoir de marché et qu'elles déploient des pratiques déloyales et restrictives.

Tandis que la crise sanitaire mondiale confirme la monopolisation d'Internet, ce texte aborde l'enjeu de la réglementation de l'industrie des médias et des télécommunications et discute des défis que pose la dématérialisation des produits culturels dans un marché dominé par quelques grandes firmes.

Dans le secteur de la technologie et de l'information, mais aussi dans l'industrie culturelle, les politiques de la concurrence et les autorités antitrust ont un rôle à jouer, comme les interventions des gouvernements qui, en faisant

bon usage de l'exception culturelle, doivent créer les conditions du rééquilibrage des termes de l'échange afin d'assurer leur souveraineté culturelle et numérique. En effet, face aux pratiques anticoncurrentielles des géants américains du web, la pandémie est un accélérateur de changement, ainsi qu'une opportunité de reconstruire la diplomatie culturelle numérique.

Internet : une contre-révolution en marche

En même temps qu'être une révolution, Internet représente un vecteur de destruction créatrice. Depuis son invention, le 29 octobre 1969, Internet a chamboulé nos manières de communiquer et d'échanger¹ Ses effets se font désormais sentir sur l'ensemble des secteurs de la vie économique. Au départ, Internet n'était pas un espace commercial où le partage – voire le piratage – et la gratuité entre internautes opéraient un changement de paradigme significatif sur le plan de l'organisation économique et sociale. Depuis 1997, Internet est entré dans une phase de commercialisation qui a structuré de nouvelles routes du commerce : les routes du commerce électronique. C'est ce qui a permis à de puissants géants du numérique comme Alphabet (Google), Apple, Amazon, Facebook, Microsoft ou encore Netflix de développer leur emprise et leur pouvoir de marché dans de nombreux secteurs.

¹ Il est nécessaire de distinguer Internet et le web. Le premier, dont le nom provient de la contraction du terme « interconnected network », a vu le jour à l'Université de Californie à Los Angeles, avec la création du réseau Arpanet, financé par l'Advanced Research

Projects Agency, une organisation du département américain de la Défense. Le World Wide Web, quant à lui, a été créé le 12 mars 1989 par le physicien britannique Tim Berners-Lee au sein de l'Organisation européenne pour la recherche nucléaire (CERN).

À ses débuts, Internet s'associait au laissez-faire et au code technologique en tant que principe régulateur suprême. Mais qu'en est-il de cette proposition aujourd'hui ? Faut-il se méfier des pratiques anticoncurrentielles de ces grandes entreprises qui détiennent un pouvoir monopolistique ? Faut-il s'attaquer à la concentration économique que les changements technologiques ont favorisée et qui sont actuellement amplifiés par la pandémie ? Ou faut-il les réglementer et faire contribuer les Big Tech à l'atteinte d'objectifs d'intérêt général ?

Concentration et abus de position dominante – l'ambivalence règne

Principale cible des autorités de la concurrence dans les années 1990, Microsoft a fait l'objet de nombreuses poursuites tant aux États-Unis qu'en Europe (Rioux 2003). Ayant évité de justesse un démantèlement au début des années 2000, Microsoft a toujours affirmé que sa position dominante découlait de son efficacité et de son innovation. L'abandon de la procédure de démantèlement montre que l'ambivalence de l'antitrust dans une économie de l'information était déjà bien installée.

Aujourd'hui, ce sont les GAFA qui font l'objet d'enquêtes multiples. Aux États-Unis, le ministère de la Justice et plusieurs États mènent des enquêtes sur la domination de Google dans la publicité en ligne, les moteurs de recherche et aussi concernant Android. L'enquête s'inscrit dans le cadre d'une vaste campagne contre Google, Facebook, Amazon et Apple. Le gouvernement américain reproche à ces entreprises d'avoir violé des lois antitrust (visant à réduire ou à limiter la concentration économique), de n'avoir pas

respecté le droit à la vie privée ou encore d'avoir instauré des mesures de discriminations. En septembre 2019, plus d'une quinzaine d'enquêtes sur les géants du web étaient en cours.

Dans le contexte de la crise sanitaire mondiale, les grandes firmes technologiques et du numérique ont gagné en légitimité en faisant don de millions de dollars pour les efforts de lutte contre le coronavirus. En adoptant une démarche philanthropique, les grandes firmes technologiques et du numérique ont profité de la lutte mondiale contre le coronavirus pour gagner la faveur de l'opinion publique et des décideurs. Il ne s'agit pas du moment le plus opportun pour entamer des recours antitrust dans la mesure où ces entreprises pourraient bénéficier – voir même structurer – les plans de relance des gouvernements. Le département américain de la Justice et la Division fédérale du commerce continuent d'enquêter, respectivement sur Alphabet et Facebook. Toutefois, le contexte exceptionnel de la pandémie pourrait favoriser un assouplissement dans l'application de la loi.

En Europe, les conditions économiques ont changé les examens de fusions. Par exemple, l'autorité britannique de la concurrence a autorisé l'acquisition par Amazon du service de livraison Deliveroo invoquant les répercussions de la crise sur le marché de l'alimentation. La sortie du marché de Deliveroo serait pire pour la concurrence que de permettre l'investissement d'Amazon.

L'un des principaux inconvénients des procédures antitrust concerne la lenteur de leur application qui in fine réduit son efficacité. Ainsi, l'amende historique de l'Union européenne (UE) infligée à Google en

juin 2017 n'a pas changé la donne puisque l'entreprise américaine avait déjà changé son modèle d'affaires. La tentative de bloquer l'acquisition de Time Warner par AT&T a échoué en 2018 pour permettre à un nouveau géant, Warner Media, de profiter de la convergence entre les télécommunications et les contenus.

Le processus de monopolisation d'Internet est bel et bien en cours et aura des impacts sur les industries culturelles, incluant les médias. De plus, l'acquisition en septembre 2018 de Sky (premier acteur de la télévision payante en Europe) par Comcast (le plus important câblo-opérateur américain), ainsi que la bataille qui se poursuit actuellement entre Disney et Comcast pour le rachat du groupe Fox constituent des exemples édifiants de la convergence et de la reconfiguration du paysage médiatique et des télécommunications aux États-Unis. John M. Neuman pose les bonnes questions avant de lancer un appel à un resserrement de l'action antitrust :

« La doctrine antitrust est-elle « suffisamment souple » pour remédier à la manipulation des résultats de recherche ? De la collusion algorithmique ? Des marchés sans prix ? Des marchés où les données numériques agissent comme une monnaie, un avantage concurrentiel, un moyen d'accroître la qualité des produits, ou les trois à la fois ? » (2019 : 1501)

Enfin, il faut noter que la France a obligé Google à négocier un nouvel arrangement de remboursement pour « réutilisation de contenu protégé » des éditeurs et des agences de presse suite à une décision

établissant un abus de position dominante. En février 2020, le tribunal de l'UE a accueilli pendant trois jours les plaidoiries de la première des trois batailles qui opposent le géant de l'Internet à la Commission européenne, l'affaire dite « Google Shopping ». Au Canada, le Groupe d'examen du cadre législatif en matière de radiodiffusion et de télécommunications, présidé par Janet Yale, a rendu son rapport final le 29 janvier 2020. Intitulé « L'avenir des communications au Canada : le temps d'agir », le document formule une liste de recommandations pour régler les relations entre les Big Tech et les créateurs/producteurs de contenus. La prochaine section cible plus précisément cet enjeu.

Réglementer ou ne pas réglementer : l'ambivalence demeure

Lorsqu'il s'agit d'aborder la réglementation des Big Tech, l'ambivalence est palpable. En effet, si l'on considère la prédominance croissante des entreprises comme Netflix ou Amazon sur les fournisseurs de contenus traditionnels, il s'avère très difficile d'apporter des réponses à la question des quotas notamment, sur le plan réglementaire et tout autant sinon plus sur le plan technique. Bien que l'UE dispose dans son arsenal législatif d'une directive en ce sens pour le secteur de l'audiovisuel, beaucoup d'incertitudes demeurent sur les plans technique et juridique.

Le Mexique et le Canada pourraient imiter l'UE avec des mesures visant la découvrabilité des contenus locaux sur ces plateformes numériques. Cependant, la loi mexicaine est controversée et le Canada pourrait bien se retrouver dans une situation délicate : l'Accord Canada–États-Unis-Mexique étant

désormais une réalité, une dispute commerciale constituerait un sérieux frein à la relance économique post-COVID-19.

Actuellement, les industries locales subissent un mouvement de déstructuration sans précédent. Si les États n'opèrent pas un rééquilibrage en faveur de la souveraineté numérique et culturelle, la crise sanitaire mondiale devrait aggraver les répercussions sur les industries culturelles, les conditions de vie des artistes et des créateurs. Reste à savoir comment opérer un rééquilibrage des termes de l'échange et à assurer un degré de souveraineté numérique et culturelle.

Sans un tel rééquilibrage, la culture sera absente ou invisible sur les plateformes, ce qui impactera directement les industries culturelles et surtout les conditions de vie des artistes et des créateurs. Si les plateformes se veulent solidaires en distribuant des aides, la pandémie a mis en lumière l'urgence d'agir dans une situation où les œuvres culturelles locales sont invisibles sur des plateformes numériques qui ne sont pas réglementées comme le sont les acteurs locaux. En n'intervenant pas rapidement, l'État participe à une sorte de « capitulation tranquille », pour paraphraser un célèbre ouvrage de Kari Polanyi Levitt, que la crise sanitaire mondiale ne fait qu'accélérer. Comme le suggèrent McKelvey et Hunt :

« La gouvernance par algorithme peut masquer la politique culturelle en tant que décision technique. Des décisions apparemment techniques peuvent avoir d'importantes répercussions sur les résultats des politiques, surtout si leur conception ne tient pas activement compte

de l'iniquité systémique dans le statu quo » (2019 : 9).

Si le ministre du Patrimoine canadien, Steven Guilbeault, a reconnu que les GAFA et Netflix ne faisaient pas leur part et qu'il a mentionné que des projets de surtaxes sur la publicité en ligne et sur la vente de données personnelles dans un but publicitaire étaient en préparation, la prudence s'impose face à la possible riposte des États-Unis. Le Canada semblait attendre un consensus au sein des pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), mais Ottawa devrait aller de l'avant et imposer la taxe fédérale sur les produits et services aux géants du web.

Pendant ce temps, les Big Tech multiplient les fonds d'aides pour aider les industries culturelles à surmonter les problèmes liés à la pandémie de COVID-19. Selon Antonios Vlassis, les aides de Netflix visent notamment les équipes de production de Netflix ainsi que de nombreux organismes internationaux : le Fonds pour les catastrophes COVID-19 de la Fondation SAGAFTRA, le Fonds pour le cinéma et la télévision et le Fonds d'acteurs pour l'aide urgente aux États-Unis, la Fondation des Artistes au Canada, le British Film Institute, la Commission du film italien, le groupe Audiens en France, l'Institut brésilien du contenu audiovisuel, l'Académie mexicaine des arts et des sciences cinématographiques, l'Instituto de la Cinematografía y de las Artes Audiovisuales, l'Acción Cultural et la Film Academy en Espagne, ainsi que le Netherlands Film Fund.

La diplomatie culturelle numérique étant en construction, il faudrait bien réfléchir aux

réponses rapides des uns et aux ambivalences des autres, mais surtout mettre en œuvre des lois et des politiques qui visent juste pour rééquilibrer les rapports de force et atténuer les asymétries structurelles.

Bibliographie

McKelvey, Fenwick et Rob Hunt (2019), « Responsabilité algorithmique et découverte de contenus numériques », Document de réflexion, ministère du Patrimoine canadien et Commission canadienne pour l'UNESCO, Ottawa, 7-8 février 2019. En ligne : <http://culturenumeriq.qcnum.com/wp-content/uploads/2019/03/McKelvey-et-Hunt-Responsabilite%CC%81-algorithmique-et-de%CC%81couverte-de-contenus-nume%CC%81riques.pdf>

Newman, John M. (2019), « Antitrust in Digital Markets », *Vanderbilt Law Review*, vol. 72, n° 5.

Rioux, Michèle (2003), « Une victoire pour Microsoft ? », *Chronique de l'Observatoire des Amériques*, CEIM, février. En ligne : <http://www.ieim.uqam.ca/IMG/pdf/Chro_US2.pdf>

Vlassis, Antonios (2020), « Online Platforms and Culture: The Winning Actors of the Great Lockdown? », *Analytical Report*, GRIC-CEIM-FIDC, n° 4, mai. En ligne : https://ficdc.org/wp-content/uploads/2020/05/MAY-2020-_N%C2%BA4.pdf

LA COVID-19 ET LES TRANSFORMATIONS DU TRAVAIL ET DE L'EMPLOI



Diane-Gabrielle Tremblay

Professeure, École des sciences de l'administration,
Université TÉLUQ

« Un sondage mené auprès des employeurs indique que près de la moitié des gestionnaires auraient reporté des promotions en raison de la pandémie »

La COVID-19 a confronté de nombreux pays à d'importants défis. Le chômage a augmenté dans de nombreuses régions du globe et certains secteurs d'activité ont été particulièrement touchés ; certains ont vécu des fermetures d'entreprises et des pertes d'emploi, parfois à plusieurs reprises, par suite d'éclosions, de fermetures imposées ou de couvre-feu. Notre article porte sur la situation au Québec et au Canada, en ce qui concerne l'emploi, le télétravail et les répercussions de la COVID-19 sur le travail et la vie professionnelle soit, principalement, le développement du télétravail et les effets sur la conciliation vie professionnelle et vie personnelle-familiale ou conciliation emploi-famille.

Chômage et emploi

Le chômage a augmenté dans de nombreux pays, passant au Canada d'un creux d'environ 5 % à 6 % en janvier à un sommet de 13,7 % en mai 2020 et de 10,9 % en juillet 2020 pour revenir autour de 9 % au Québec et au Canada par la suite. Le Québec a été la province la plus durement touchée par la première vague de la pandémie ; le taux de chômage est passé de 4,5 % en février à un sommet de 18,2 % en avril, pour revenir à 9,2 % en juillet (Observatoire des inégalités 2020) et resté proche de ce taux depuis. Cela cache toutefois des différences importantes, car certains secteurs ont bien profité (notamment le secteur informatique, la construction, la rénovation, les ventes d'équipements de sport), tandis que d'autres ont connu des difficultés majeures (restaurants, hôtels, commerces de détail). L'emploi dans de nombreux secteurs demeure donc inférieur au taux pré-pandémie. Par exemple, les

secteurs de l'hébergement et de la restauration sont restés largement fermés et sont donc à des taux d'emploi de 25 % en dessous de leur niveau pré-COVID ; l'information, la culture et les loisirs étaient aussi à 14 % de moins (Renner 2020). En moyenne mensuelle, 12 % des travailleurs canadiens ont été mis à pied entre mars et juin 2020, tandis que, dans les récessions précédentes, Statistique Canada n'avait signalé que des pertes d'emploi comprises entre 2,5 et 3,5 %. Cela indique l'impact majeur de la COVID-19.

Comme toujours, ce sont surtout les jeunes travailleurs, nouvellement embauchés et moins scolarisés qui subissent les effets de la récession en premier. Cette fois-ci les femmes ont été plus durement touchées que les hommes, car les services personnels, le commerce de détail (sauf l'alimentation), l'hôtellerie et la restauration ont été fortement atteints et n'ont pas encore récupéré. Au Québec, le taux d'emploi des femmes est passé de 58,6 % à 47,8 % en avril et n'est revenu qu'à 54,7 % en juillet 2020, tandis que celui des hommes est passé de 65 % à 52,6 % et est revenu à 61,7 % pour les mêmes mois. Même si certains secteurs ont rouvert, les mesures de distanciation sociale ont fait en sorte qu'il est impossible de recevoir autant de clients dans les restaurants et les commerces de détail en général, et les clients potentiels hésitent également à retourner dans certaines entreprises en raison des mesures et des risques restrictifs liés à la COVID-19. De plus, nombre de salariés ont vu leurs heures être réduites ou sont passés au temps partiel. Le choc a donc été difficile. Même si certains indicateurs

semblent montrer que le Québec se rétablit mieux que d'autres provinces, la situation est toutefois variable selon les secteurs.

Au-delà du chômage, selon une étude dévoilée en mai 2021, 27 % des travailleurs sondés ont affirmé que la crise sanitaire avait ralenti leur carrière professionnelle et 55 % chez les plus jeunes (18 à 24 ans). Aussi, 62 % invoquent un blocage de l'avancement professionnel et des salaires, alors que 42 % affirment que la pandémie a bloqué leur perfectionnement et leur capacité à développer leur réseau professionnel. Enfin, 28 % des répondants ont indiqué avoir changé de perspective de carrière en raison du contexte pandémique. Un sondage mené auprès des employeurs indique que près de la moitié des gestionnaires auraient reporté des promotions en raison de la pandémie. Ils sont aussi 61 % à s'inquiéter de la rétention et de la fidélisation du personnel (Journal de Montréal 2021).

Par ailleurs, le changement majeur concerne le développement du télétravail et ses effets sur la répartition des tâches familiales et la conciliation emploi-vie personnelle et familiale, deux aspects que j'aborderai successivement.

Le télétravail

Soulignons d'abord que le télétravail renvoie à un travail réalisé hors du lieu de travail habituel, mais connecté à celui-ci par des moyens de télécommunication ; ceci concerne des salariés et non des travailleurs autonomes. Pour certains, le télétravail a fait place à des inégalités, puisque certains y ont accès et d'autres non. Ceci se traduit par deux

types d'inégalités. D'abord, certaines personnes ont été davantage confrontées aux risques associés directement à la contagion de la COVID-19, puisqu'elles travaillent dans des secteurs de proximité et surtout de soins. Les femmes sont d'ailleurs fortement représentées dans ces groupes, tout comme les minorités ethnoculturelles, puisqu'elles se trouvent très présentes dans les professions suivantes : enseignante, éducatrice en service de garde, infirmière, préposée aux bénéficiaires, et autres professions de la santé.

Par contre, certaines femmes sont aussi relativement « protégées » de la COVID-19, puisqu'elles sont aussi très représentées dans les professions administratives, de cadres ou de professionnels en général, où les hommes dominant toutefois. Statistique Canada indique d'ailleurs qu'environ 40 % des postes de travail au Canada peuvent être réalisés en télétravail. De manière générale, les femmes occupent des postes qui peuvent davantage se faire en télétravail que les hommes de 25 à 65 ans, alors que les jeunes hommes et femmes de moins de 25 ans occupent moins de postes « télétravaillables ». On constate aussi des différences sectorielles importantes, puisqu'environ 85 % des postes dans les secteurs des finances, des assurances, des services professionnels, techniques et scientifiques peuvent se faire en télétravail, mais seulement 5,6 % dans les services

d'hébergement et de restauration, 11 % dans la construction, 19 % dans la fabrication, 22 % dans le commerce de détail (Tremblay 2021 ; Statistique Canada 2019 pour les chiffres détaillés).

La conciliation vie professionnelle et vie personnelle-familiale

Je me suis aussi intéressée aux différences selon le genre. Pour cela, nous avons travaillé en partenariat avec le Réseau pour un Québec Famille pour réaliser une recherche sur la conciliation emploi-famille et le soutien des employeurs pendant la pandémie (Mathieu et Tremblay, 2021a, 2021b ; Tremblay et Mathieu, 2021 et 2020). Plusieurs recherches ont montré que le soutien organisationnel (de l'employeur et des collègues) constitue un facteur déterminant de la difficulté ou facilité à concilier le travail et la vie familiale (Tremblay 2019).

Nous exposons quelques aspects de nos analyses ici. Nous avons noté que les femmes ont été plus nombreuses à trouver la conciliation emploi famille difficile (41 %) alors que seulement 34 % des hommes étaient dans cette situation. Nous savons, par ailleurs, que les femmes étaient davantage occupées par les tâches associées à l'école à la maison, même si certains pères ont aussi contribué.

Tableau 1. Évaluation de l'expérience de conciliation emploi-famille pendant la pandémie de COVID-19 selon le sexe du parent répondant, Québec, mai 2020*

	Total	Homme	Femme
Total facile	62 %	65 %*	58 %*
Très facile	20 %	22 %*	17 %*
Plutôt facile	42 %	44 %	41 %
Difficile	38 %	34 %*	41 %*
Plutôt difficile	28 %	27 %	30 %
Très difficile	9 %	7 %*	11 %*

Source : Tremblay et Mathieu (2021b) et Réseau pour un Québec famille (2020).

*Les données statistiquement significatives sont indiquées avec un astérisque. Les données en italique indiquent une différence significative statistiquement inférieure par rapport aux autres répondants du sous-groupe, alors que les nombres en gras indiquent une différence significative statistiquement supérieure.

Pour ce qui est du soutien organisationnel, nous avons observé que le niveau de compréhension de l'employeur pendant la pandémie était un peu supérieur pour les hommes (88 % contre 86 % pour les femmes), mais que globalement les répondants québécois jugeaient que les employeurs étaient assez compréhensifs. Dans un autre article, nous avons établi une relation entre ce niveau de compréhension et la plus grande facilité à concilier le travail et la famille (Mathieu et Tremblay 2021b).

Conclusion

Il faut noter les effets différenciés de la COVID-19 sur l'activité masculine et féminine sur le marché du travail. Au Canada, on a observé une augmentation de l'écart existant entre le taux d'emploi des hommes et des femmes, qui est passé de 0,8 % à 7,3 % pour les parents d'enfants d'âge scolaire et de 1 % à 2,5 % pour les parents d'enfants d'âge

préscolaire (Qian et Fuller 2020, cité dans Mathieu et Tremblay 2021a). Les recherches internationales ont montré que les femmes étaient plus susceptibles de perdre ou de quitter leur emploi pendant la pandémie, parce qu'elles ont dû assumer une plus grande part du travail de soins, de la garde d'enfants et de l'école à la maison (Andrew et al. 2020 ; Johnson, Mohammed et Linden 2020 cités dans Mathieu et Tremblay 2021a). Aussi, en février 2021, on constatait que le niveau d'emploi des femmes canadiennes âgées de 25 à 54 ans était de 3,2 points de pourcentage sous le niveau de février 2020 contre 2,7 points chez les hommes ; ceci confirme que les femmes ont été davantage exclues de l'emploi.

Il semble que l'imposition de l'école en ligne, à la maison, tout comme le partage traditionnel des tâches entre hommes et femmes, où les femmes font encore en gros 60 % des tâches familiales et domestiques

(Tremblay 2019), malgré des progrès importants des hommes au Québec (Tremblay et Dodeler 2015), se traduit par des effets possiblement négatifs pour les femmes, notamment sur le plan du maintien en emploi et de la progression de carrière. Ceci s'explique par une plus grande « invisibilité » en contexte de travail, une possible diminution de leur présence dans les réseaux sociaux de l'organisation, ou encore une exclusion de ces réseaux (notamment les réseaux de

pouvoir masculins) (Tremblay 2021a). Il faut souligner que ce risque d'*invisibilisation* se présente aussi pour les personnes de groupes ethnoculturels minoritaires ou encore de personnes à mobilité réduite, de sorte que l'intersectionnalité doit être prise en compte dans l'analyse des risques associés au télétravail, surtout s'il se réalise à plein temps à domicile, comme aux effets de la COVID-19 sur l'emploi et le travail plus globalement.

Bibliographie

Andrew, Alison et al. (2020), « How are mothers and fathers balancing work and family under lockdown? », Institute for Fiscal Studies, briefing note n° 290.

Cefrio (2001), *Le télétravail articuler qualité de vie et performance*, Québec, Cefrio.

Johnston, Regan M., Anwar Mohammed et Clifton van der Linden (2020), « Evidence of Exacerbated Gender Inequality in Child Care Obligations in Canada and Australia during the COVID-19 Pandemic », *Politics & Gender*, vol. 16, n° 4, p. 1131-1141.

Journal de Montréal (2021), « Emploi : la pandémie a amplifié l'échec professionnel », 4 mai.

Lowrey, Annie (2020), « The Small-Business Die-Off Is Here », *The Atlantic*, 4 mai.

Mathieu, Sophie et Diane-Gabrielle Tremblay (2021a), « L'effet paradoxal de la pandémie sur la conciliation emploi-famille : le cas du Québec », *Revue Interventions économiques*, n° 66, printemps, 11 p., en ligne : <<https://journals.openedition.org/interventionseconomiques/>>

Mathieu, Sophie et Tremblay, Diane-Gabrielle (2021b), « Determinants of work-family reconciliation during the pandemic », Article en évaluation.

Observatoire des inégalités, (2020), « Baromètre des inégalités », août, données en ligne : <<https://www.observatoiredesinegalites.com/fr/publication-editions-barometre-inegalites/barometre-des-inegalites-aout-2020>>

Qian, Yue et Sylvia Fuller (2020), « COVID-19 and the Gender Employment Gap Among Parents of Young Children », *Canadian Public Policy*, vol. 42, n° 2, p. 89-101.

Réseau pour un Québec Famille (2020), « Besoin des familles en conciliation famille-travail post-crise COVID-19 », Base de données et rapport de sondage, juin.

Statistique Canada (2020), « COVID 19 and Job Displacement », Ottawa, 10 juin, en ligne : <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/45-28-0001/2020001/article/00030-eng.htm>

Statistique Canada (2019), « Enquête sur la population active », (enquête utilisée pour les données sur la capacité à télétravailler, données publiées sur le site de Statistique Canada en avril 2021).

Tremblay, Diane-Gabrielle (2020a), « Les enjeux et risques du télétravail pour les femmes : la situation au Canada et au Québec », dans *Travail, Genre et Société*, Paris, L'Harmattan, à paraître.

Tremblay, Diane-Gabrielle (2020b), « Le télétravail et le cotravail (coworking) : enjeux socioterritoriaux dans la foulée de la pandémie de COVID-19 », *Organisations et Territoires*, vol. 29, n° 2, p. 159-162.

Tremblay, Diane-Gabrielle (2019), *Conciliation emploi-famille et temps sociaux*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 4^e édition.

Tremblay, Diane-Gabrielle et Sophie Mathieu (2021), « Parentalité, conciliation emploi-famille et composition genrée de la main-d'œuvre dans les organisations : le cas du Québec ». Texte de la communication au colloque AGRH, Paris, 13-15 octobre 2021.

Tremblay, Diane-Gabrielle et N. Lazzari Dodeler (2015), *Les pères et la prise du congé de paternité/parental : une nouvelle réalité*, Québec, Presses de l'Université du Québec.

Tremblay, Diane-Gabrielle et Sophie Mathieu (2020), « Concilier emploi et famille en temps de pandémie : [les résultats d'une recherche au Québec](http://www.lespolitiquessociales.org/) », *Les politiques sociales*, n° 3-2020, novembre, en ligne : <<http://www.lespolitiquessociales.org/>>.

Tremblay, Diane-Gabrielle et Elmustapha Najem (2010), « Le télétravail : qui le pratique et pourquoi », *Revue Gestion*, vol. 35, n° 1, p. 108-116.

LA MONDIALISATION ET LES EFFETS DE LA COVID-19 SUR LA CONCILIATION EMPLOI-FAMILLE AU QUÉBEC



Diane-Gabrielle Tremblay

Professeure, École des sciences de l'administration,
Université TÉLUQ



Sophie Mathieu

Post-doctorante, Université TÉLUQ

« Pendant la première vague de la pandémie [...] les hommes et les femmes ont vécu des situations assez semblables ».

Au Québec comme dans nombre d'autres pays, la COVID-19 a produit des effets majeurs sur le marché du travail, en particulier sur le travail des femmes et la conciliation emploi-famille. Comme ailleurs, le télétravail s'est imposé en quelques jours ; on est passé d'un taux de télétravail relativement faible – environ 15 % des organisations offrant cette mesure de conciliation emploi-famille (ministère du Travail, de l'Emploi et de la Solidarité sociale et ministère de la Famille, 2017) – à un taux nettement plus élevé, d'environ 40 % en moyenne selon les données de Statistique Canada et même de 50 % selon l'ASPQ (2020).

Par ailleurs, selon l'enquête du Réseau pour un Québec Famille (2020a et 2020b), 48 % des personnes auraient été en télétravail à plein temps et 7 % en télétravail à temps partiel au Québec en mai 2020, au plus fort de la crise.

Les données montrent que la crise a touché plus fortement les jeunes et les femmes, alors que les crises antérieures touchaient plus souvent les hommes et les secteurs manufacturiers. La pandémie s'est traduite par de nombreuses fermetures et des baisses d'activités dans les secteurs de l'hôtellerie, de la restauration et du commerce de détail non alimentaire en particulier, des secteurs où les jeunes et les femmes sont très présents.

Plusieurs études montrent que les effets de la pandémie sur la participation aux tâches de soins varient selon les caractéristiques sociales des individus, le sexe et la classe sociale se situant en tête de liste. Ces recherches concluent aux effets négatifs de la crise sanitaire sur la participation des femmes au marché du travail dans les pays industrialisés (Tremblay et Mathieu 2020). Au Canada – alors que les parents essayaient de concilier les demandes professionnelles, les soins des personnes dépendantes et les exigences liées à la scolarisation à la maison – l'écart de taux d'emploi entre les genres s'est accentué chez les parents d'enfants de 6 à 12 ans (Quian et Fuller 2020).

Qu'en est-il de la situation au Québec, la province la plus sociale-démocrate au Canada, la province qui se distingue aussi par un congé de paternité que l'on ne retrouve pas au Canada (Tremblay et Lazzari-Dodeler 2015) ? Comment les parents québécois ont-ils vécu la conciliation emploi-famille alors que la politique familiale québécoise favorise l'activité des femmes ? Comment les employeurs ont-ils soutenu leurs salariés en contexte de télétravail ? Nous avons pu étudier le soutien organisationnel offert, en termes de réduction des attentes et du niveau de compréhension de l'employeur, pour voir s'il était différent selon le genre et le type d'organisation notamment.

L'analyse des données de l'enquête de mai 2020 réalisée auprès des parents révèle trois constants importants sur l'expérience de conciliation emploi-famille (Tremblay et Mathieu 2020). Premièrement, la majorité des parents (62 %) ont qualifié leur

conciliation emploi-famille comme étant « facile », ce qui est étonnant à première vue. Nous avons conclu que le télétravail et la réduction des activités des enfants ont pu expliquer cette conciliation plus facile. Les réponses des répondants sont différentes toutefois, les hommes qualifiant leur conciliation comme « facile », nettement plus (65 %) que les femmes (58 %). Ce premier constat s'inscrit parfaitement dans le sillon d'autres travaux qui ont montré l'effet du sexe sur la conciliation emploi-famille en temps de pandémie, les femmes vivant davantage de conflits entre leurs activités professionnelles et familiales (voir notamment Qian et Fuller 2020).

Par ailleurs, fait intéressant, nous avons noté qu'il n'y a pas de différence significative entre la perception des hommes et des femmes en ce qui concerne le niveau de compréhension offert par leur employeur ; il semble que les employeurs considèrent que les hommes, comme les femmes, ont des responsabilités familiales. Ainsi, fait intéressant noté pendant la pandémie, une très faible proportion de parents travailleurs – 10 % chez les hommes et chez les femmes – ont affirmé que leur employeur ne s'était pas montré compréhensif dans ce contexte. (Tremblay et Mathieu 2021).

Enfin, nos analyses ont montré qu'il n'y a pas de différence significative entre les hommes et les femmes en ce qui a trait à leur perception des attentes de leur employeur (Tremblay et Mathieu 2021). En effet, un pourcentage identique de pères et de mères (22 %) affirme que leur employeur a diminué ses attentes. Il semblerait donc que les

hommes aient bénéficié du même type de soutien organisationnel informel que les femmes. Aussi, même si les attentes des employeurs sont restées les mêmes pour un pourcentage quelque peu inférieur chez les femmes (68 %) que chez les hommes (72 %), la différence n'est pas significative sur ce plan (Tremblay et Mathieu 2021).

Il semble donc que la politique familiale québécoise (Mathieu et Tremblay 2019) et les mesures de conciliation mises en place (Tremblay 2021) ont permis de soutenir les parents pendant la pandémie, même si la situation a été difficile pour les personnes licenciées ou mises à pied dans plusieurs secteurs des services, ou dans d'autres secteurs (santé, éducation) où le télétravail n'a pas pu être déployé.

Nous avons aussi voulu voir si les organisations avec une prédominance d'employés féminins ou masculins présentaient des situations différentes. Celles avec une majorité masculine offrent un peu plus de mesures de conciliation emploi-famille (95 %) contre 93 % pour les femmes. Les mesures offertes sont toutefois différentes de celles qui sont offertes dans les organisations à majorité féminine. D'abord, elles sont significativement plus souvent informelles (à 73 % du temps), alors que les mesures formelles sont significativement plus souvent offertes dans les entreprises employant une majorité de femmes. Aussi, ces mesures sont plus souvent financières du côté des hommes : il existe un écart de huit points de pourcentage entre les entreprises employant majoritairement des hommes et majoritairement des femmes dans la disponibilité des congés payés pour responsabilités familiales (36 % versus 28 %).

Ceci dépend sans doute du secteur d'activité et de la taille des entreprises, les plus grandes offrant souvent plus de mesures de ce type. Par ailleurs, dans les entreprises employant majoritairement des femmes, diverses mesures d'accommodement de l'horaire, comme la flexibilité dans les choix de vacances, la flexibilité des horaires de travail, le télétravail et des mesures visant l'adaptabilité de l'organisation comme le droit à la déconnexion sont offerts dans une proportion significativement plus élevée. Aussi, les entreprises où travaillent une majorité d'hommes offrent moins souvent la semaine comprimée ou le télétravail, cette dernière mesure étant pourtant offerte dans 37 % des organisations à prédominance féminine. Il est donc intéressant de noter les différences de mesures offertes et de remarquer que les entreprises ont bien soutenu les parents-travailleurs en contexte de pandémie. Ce contexte a tout de même permis aux femmes et aux hommes parents de bénéficier d'ajustements.

Nous avons aussi constaté que, dans les organisations où les employés sont surtout des hommes, on rapporte significativement moins d'effets positifs liés aux mesures de conciliation emploi-famille à l'étude (73 % contre 79 % pour l'ensemble des organisations), soit des mesures sur le climat d'emploi (46 % contre 54 % pour l'ensemble des organisations), la satisfaction ou la motivation (48 % contre 56 %), le service à la clientèle (27 % contre 33 %), l'absentéisme (28 % contre 36 %) et la productivité (31 % contre 36 %). Ces perceptions moins positives dans les entreprises masculines pourraient expliquer que certaines organisations hésitent à mettre en place des mesures de

conciliation emploi-famille (Tremblay et Mathieu 2021).

De même, les organisations qui emploient majoritairement des hommes notent significativement plus d'effets négatifs (40 % contre 34 % pour l'ensemble des organisations) liés à la mise en place d'accommodements facilitant la conciliation emploi-famille. Ces effets négatifs sont liés à l'augmentation des coûts (10 %), à la difficulté à respecter les échéanciers (10 %) et à la qualité du service à la clientèle (7 %) (Tremblay et Mathieu 2021).

Pour conclure sur l'expérience des parents québécois en matière de conciliation emploi-famille, il faut d'abord rappeler que tous n'ont pas pu faire du télétravail (environ 60 % ont des tâches ou postes qui ne s'y prêtent pas, comme pour les infirmières et enseignantes), mais aussi qu'un certain nombre de personnes ont perdu leur emploi, notamment dans les secteurs de la restauration, de l'hôtellerie et du commerce de détail non alimentaire.

Ce qui ressort clairement des données c'est que pendant la première vague de la pandémie, au printemps 2020, les hommes et les femmes ont vécu des situations assez

semblables. Nous avons été étonnées du fait que malgré la fermeture des services de garde et des écoles à divers moments au fil de la pandémie, les pères et les mères ont rapporté une conciliation facile, du moins pendant la première vague. Par ailleurs, un autre constat très intéressant est le fait que les employeurs ne semblent pas appliquer un soutien différencié selon le sexe de l'employé. Ce constat est important, car il nous permet de penser que les employeurs reconnaissent à la fois la légitimité du rôle des femmes comme travailleuse et la légitimité des pères comme père, comme personne ayant des responsabilités familiales. La pandémie a malgré tout révélé que la plus grande partie du travail de soins reposait sur les mères (ASPQ 2020), même si des études ont aussi montré une participation accrue de la part des pères dans les soins aux enfants depuis le début de la crise sanitaire, au Québec comme au Canada (Shaver, Milkie et Scheibling 2020). Cette situation pourrait mener, selon certains observateurs, à une division plus égalitaire du travail de soins, mais cela reste à voir dans les prochains mois et années, car les femmes ont perdu beaucoup d'emplois dans les secteurs des services aux personnes et plusieurs femmes ont aussi réduit leurs heures de travail.

Bibliographie

ASPQ-Association pour la santé publique du Québec (2020), *Impact de la pandémie de COVID-19 sur la santé et la qualité de vie des femmes au Québec*, Québec, ASPQ.

Mathieu, Sophie et Diane-Gabrielle Tremblay (2021), « L'effet paradoxal de la pandémie sur l'articulation emploi-famille : le cas du Québec », *Interventions économiques*, n° 66, en ligne : <https://journals.openedition.org/interventionseconomiques/14234>

Mathieu, Sophie et Diane-Gabrielle Tremblay (2020), « Évolution et transformation de la politique familiale québécoise depuis 1997 », *Enfances, Familles et Générations*, n° 35.

Ministère du Travail, de l'Emploi et de la Solidarité sociale et ministère de la Famille (2017), *Les pratiques d'affaires des employeurs en matière de conciliation travail-famille : une étude exploratoire réalisée auprès de quelque 8 000 employeurs québécois appartenant à une quarantaine de secteurs d'activité*, Québec, Gouvernement du Québec.

Qian, Yue et Sylvia Fuller (2020), « COVID-19 and the Gender Employment Gap Among Parents of Young Children », *Canadian Public Policy*, vol. 42, n° 2, p. 89-101.

Réseau pour un Québec Famille (2020a), *Besoin des familles en conciliation famille-travail post-crise COVID-19*, juin.

Réseau pour un Québec Famille (2020b), *Perception à l'égard des enjeux en conciliation famille-travail*, octobre.

Shaver, Kevin, Melissa A. Milkie et Casey Scheibling (2020), « The Division of Domestic Labor before and during the COVID-19 Pandemic in Canada: Stagnation versus Shifts in Fathers' Contributions », *Canadian Review of Sociology*, vol. 57, n° 4, p. 523-549.

Tremblay, Diane-Gabrielle (2019), *Conciliation emploi-famille et temps sociaux*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 4^e édition.

Tremblay, Diane-Gabrielle et N. Lazzari-Dodeler (2015), *Les pères et la prise du congé parental ou de paternité : une nouvelle réalité*, Québec, Presses de l'Université du Québec.

Tremblay, Diane-Gabrielle et Sophie Mathieu (2021), « Parentalité, conciliation emploi-famille et composition genrée de la main-d'œuvre dans les organisations : le cas du Québec », Communication au colloque AGRH 2021, Paris, octobre.

Tremblay, Diane-Gabrielle et Sophie Mathieu (2020), « Concilier emploi et famille en temps de pandémie : les résultats d'une recherche au Québec », *Les politiques sociales*, Bruxelles, 3-2020, novembre.

LA CANADA FACE À L'INIQUITÉ VACCINALE GLOBALE : SE SITUER DU MAUVAIS CÔTÉ DE L'HISTOIRE



Marc-André Gagnon

Professeur de politique publique à l'Université Carleton

« Les États des pays avancés ont vite pris en charge les coûts de recherche et développement pour les traitements et vaccins prometteurs »

En cet automne 2021, l'Organisation mondiale de la santé (OMS) tente d'imposer un moratoire sur la distribution par les pays riches d'une troisième dose de vaccin contre la COVID-19 pour contrer le variant Delta. La plupart des pays à faible revenu n'ont toujours pas été en mesure de vacciner 10 % de leur population et pourraient attendre jusqu'en 2023 afin de pouvoir déployer des campagnes de vaccination suffisantes pour atteindre une immunité collective. La propriété intellectuelle sur la technologie de ces vaccins par une poignée de firmes est au cœur de cette iniquité vaccinale à l'échelle globale qui nuit aux efforts pour combattre la pandémie.

Pourtant, au départ, la COVID-19 a conduit à un extraordinaire travail de collaboration entre les chercheurs au moyen d'une science

ouverte sans recours à la propriété intellectuelle. Le partage systématique des données a permis de rapidement séquencer le génome du virus, suivre son évolution et ses variations, et produire le matériel de protection ou de détection (Zastrow 2020 ; Apuzzo et Kirkpatrick 2020).

Afin de poursuivre cet effort de recherche en science ouverte, l'OMS a mis sur pied, en mai 2020, la plateforme *COVID-19 Technology Access Pool* (C-TAP), fondée sur les principes de la science ouverte, pour favoriser l'échange de l'expertise et des savoirs liés aux technologies permettant de combattre la COVID-19. L'organisation *Medicines Patent Pool* (MPP), financée par UNITAID – une

agence de santé mondiale créée en 2006 par les Nations unies pour prévenir et traiter les maladies plus rapidement et à moindre coût dans les pays à revenu faible et intermédiaire – a aussi étendu son mandat pour permettre le partage des brevets liés à la COVID-19. Tout était en place afin que le développement de traitements et de vaccins puisse se faire sans recourir aux standards traditionnels de propriété intellectuelle.

Investissements publics, profits privés

Les États des pays avancés ont vite pris en charge les coûts de recherche et développement pour les traitements et vaccins prometteurs. On peut penser à l'opération *Warp Speed* aux États-Unis qui a fait en sorte que des compagnies comme Moderna n'ont investi aucun argent privé pour développer leur vaccin (Hooker et Palumbo 2020). Le Royaume-Uni a financé le vaccin de l'Université Oxford (vendu sous licence par AstraZeneca) alors que le Canada avait misé sur un partenariat avec la Chine pour développer un vaccin par l'intermédiaire de la compagnie CanSino. Le partenariat a périclité suite à un refus de la Chine de coopérer plus avant. Si certaines firmes, comme Johnson & Johnson ou Pfizer (en partenariat avec BioNTech) ont quant à elles investi d'importantes sommes privées pour développer leur vaccin contre la COVID-19, elles n'ont pas eu à courir les risques financiers habituels liés à un possible échec de la recherche et du développement.

Dès le début des efforts de développement de vaccins, plusieurs pays riches dont les États-Unis, l'Union européenne, le Royaume-Uni et le Canada ont recouru à des « garanties de marché » (*advance market commitments*) par

l'entremise d'ententes confidentielles d'approvisionnement. En gros, sans aucune garantie que le vaccin soit efficace ou soit approuvé, les pays se sont engagés à acheter les futures livraisons (potentielles) de vaccins, éliminant par le fait même tout risque financier pour les investisseurs. Rien ne justifiait donc de recourir aux brevets en tant qu'incitatifs pour compenser les risques pris par les investisseurs privés, puisque ces risques avaient été de facto transférés aux États.

Pourtant, les firmes se sont battues becs et ongles pour s'approprier le monopole technologique des vaccins par les brevets. Les firmes se sont opposées de manière catégorique depuis octobre 2020 aux demandes formulées par l'Inde et l'Afrique du Sud à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) de suspendre l'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) pour les technologies permettant de lutter contre la COVID-19. Près d'un an plus tard, les négociations pour une telle suspension n'avancent plus. Sans surprise, aucune firme n'a encore accepté de partager ses technologies avec la C-TAP ou la MPP et chaque firme travaille plutôt en silo pour maximiser ses revenus futurs, même si cela se fait au détriment de l'effort de guerre contre la COVID-19.

Au final, dans plusieurs pays on retrouve des manufacturiers avec des capacités de production vaccinale disponibles, comme les firmes PnuVax, Biolyse et Providence Therapeutics au Canada. Ces manufacturiers ne peuvent pas participer à l'effort de guerre contre la COVID-19 faute de

pouvoir négocier des licences avec les firmes détentrices de brevet. Seule AstraZeneca s'est montrée plus flexible, mais cela faisait partie des conditions imposées par l'Université Oxford. Les brevets ne seraient pas tant un obstacle dans la lutte à la pandémie si les firmes acceptaient d'octroyer des licences volontaires à travers le monde pour permettre à tous les manufacturiers compétents et disponibles de produire le maximum de vaccins contre des redevances. Toutefois, les firmes propriétaires de vaccins demeurent réticentes à négocier des accords de licence pour permettre une augmentation de la production (Furlong 2021). Puisque les capacités de revenu des firmes dépendent de leur capacité à maintenir le contrôle sur le savoir-faire technologique, ce n'est rien de surprenant. En particulier, la technologie des vaccins de l'ARN messenger pour de futurs vaccins dans des domaines comme l'oncologie est une mine d'or potentielle que les firmes Pfizer et Moderna ne veulent pas devoir partager.

La dynamique État-firmes

Mais en donnant la priorité aux droits de propriété des firmes plutôt qu'aux impératifs de la santé publique globale, on se retrouve dans la situation actuelle du nationalisme vaccinal : chaque pays joue des coudes afin de se mettre au premier rang devant les firmes afin que celles-ci acceptent de leur vendre des doses et les livrent le plus rapidement possible. Plutôt que chaque pays participe ensemble à l'effort de guerre pour produire le maximum de vaccins, on travaille les uns contre les autres dans une distribution globale de vaccins organisée selon les priorités des firmes. Le Canada a bien performé à ce jeu en

achetant pour l'équivalent de 500 % de ses besoins en vaccin et en devenant un des premiers pays à vacciner plus de 75 % de sa population adulte.

L'arrivée du variant Delta semble indiquer qu'une troisième dose de vaccin protégerait davantage les individus. Étant donné la rareté des vaccins et l'incapacité de fournir à la demande avec les installations actuelles, Moderna a annoncé qu'elle allait augmenter le prix de ses vaccins vendus en Europe de 15 %. Pfizer a annoncé, pour sa part, une hausse de prix de 25 %. Les coûts de production n'ont pas augmenté, donc ces hausses se traduiront directement en une augmentation des profits pour les actionnaires tout en privilégiant les marchés des pays riches où le vaccin peut se vendre à plus haut prix.

Le Canada contre la dérogation à l'ADPIC

L'Inde et l'Afrique du Sud, appuyés par une centaine de pays, demandent à l'OMC depuis octobre 2020 de suspendre l'ADPIC en lien avec les produits de la COVID-19 afin de faciliter les échanges technologiques et permettre un accroissement de la production vaccinale d'ici la fin de la pandémie (Médecins sans frontières 2021). Les États-Unis appuient une telle suspension depuis mai 2021, mais le Canada et certains pays européens dont l'Allemagne ont choisi de se positionner en faveur du maintien du monopole technologique des firmes.

L'opposition d'Ottawa à la suspension de l'ADPIC est d'autant plus surprenante que le Canada joue un rôle important dans cet accord. En cas d'urgence sanitaire, un pays

peut contourner les brevets par des licences obligatoires (article 31 de l'ADPIC). Si le pays ne peut lui-même produire les traitements grâce aux licences, il peut alors se tourner vers un seul pays : le Canada. Le Régime canadien d'accès aux médicaments (RCAM), introduit en 2004, permet en théorie de produire au Canada les traitements nécessaires en cas d'urgence sanitaire et de les exporter vers les pays demandeurs. Toutefois, en pratique le RCAM est une catastrophe. Seul le Rwanda y a eu recours en 2008 pour des antirétroviraux contre le SIDA et le système s'est alors montré complètement inefficace, saturé de tracasseries administratives. Le Rwanda et la firme canadienne Apotex qui avait produit les antirétroviraux avaient tous deux déclarés que plus jamais ils ne participeraient au RCAM avant que des réformes majeures soient mises en place. Le Parlement canadien a alors voté une réforme du RCAM en 2011 (Loi C-393) pour le rendre praticable. Malgré la majorité du Parlement, le projet de loi est mort au feuilleté puisqu'il n'a pas été ratifié par le Sénat. Aux yeux de toute personne intéressée aux questions de la propriété intellectuelle, le RCAM reste un monstre bureaucratique inutile et inefficace.

En décembre 2020, en défendant les raisons pourquoi le Canada s'oppose à la suspension de l'ADPIC, les délégués canadiens à l'OMC ont toutefois soutenu qu'une telle suspension n'était pas nécessaire étant donné l'existence du RCAM. Pire, on a même prétendu que puisqu'aucun pays n'avait eu recours au

RCAM depuis 2008, c'était la preuve que l'ADPIC n'avait pas besoin de plus de flexibilité (Gouvernement du Canada 2020). Pourtant, en mai 2021, la compagnie ontarienne Biolyse s'est malgré tout entendue avec la Bolivie afin de produire des vaccins sous licence obligatoire par l'entremise du RCAM (Brennan 2021). Une tracasserie administrative imprévue empêche toutefois d'aller de l'avant, car le Canada doit d'abord inclure les vaccins contre la COVID-19 sur la Liste 1 de la loi des brevets pour permettre son exportation par l'entremise du RCAM, ce que le Canada continue de refuser. Bref, la position canadienne est que tout va bien puisque personne ne recourt au RCAM, mais on s'assure simultanément qu'aucun pays ne puisse y recourir pour des produits contre la COVID-19.

Il n'est pas clair si la prise de position américaine en faveur de la suspension de l'ADPIC pour les produits contre la COVID-19 conduira à amoindrir la dictature des brevets et permettra de poser les bases d'une plus grande collaboration scientifique à l'échelle internationale. Dans tous les cas, la tension grandissante entre les annonces de revenus records pour les firmes pharmaceutiques détentrices de brevets et l'urgence sanitaire croissante de plusieurs pays possédant des capacités de production non-utilisées, démontre à quel point le système actuel de propriété intellectuelle n'a pas été conçu pour le type de science extraordinaire que requière une pandémie. Jusqu'à présent, le Canada s'est placé du mauvais côté de l'histoire.

Bibliographie

Apuzzo, Matt et David D. Kirkpatrick (2020), « Covid-19 changed how the world does science, together », *The New York Times*, 1^{er} avril.

Brennan Zachary (2021), « How to manufacture Covid-19 vaccines without the help of J&J, Pfizer or Moderna ? Biolyse sees the difficulties up close », *Endpoint News*, 17 mai.

Furlong, Ashley (2021), « Big vaccine makers reject offers to help produce more jabs », *Politico*, 14 mai.
Gouvernement du Canada (2020), « Point 15 – Dérogation à certaines dispositions de l'Accord sur les ADPIC pour la prévention, l'endiguement et le traitement de la COVID-19 », Ottawa, 10 décembre.

En ligne :

<https://www.international.gc.ca/world-monde/international_relations-relations_internationales/wto-omc/2020-12-10-TRIPS-ADPIC.aspx?lang=fra>.

Hooker, Lucy et Daniele Palumbo (2020), « Covid vaccines : will drug companies make bumper profits ? », *BBC News*, 18 décembre.

Médecins sans frontières (2021), « *WTO Covid-19 TRIPs Waiver* », Doctors without Borders Canada Briefing Note, mars.

En ligne :

https://www.doctorswithoutborders.ca/sites/default/files/msf_canada_briefer_on_trips_waiver.pdf

Zastrow, Mark (2020), « Open Science takes on Covid-19 », *Nature*, vol. 581, 7 mai.

VERS UNE GOUVERNANCE FAVORISANT UNE TRANSITION ÉCOLOGIQUE GLOBALE



Pascal Petit

Directeur de Recherche en économie CNRS émérite
Centre d'Économie de Paris Nord Université de
Sorbonne Paris Nord

« Le dérangement climatique est un phénomène global et c'est à l'échelle du globe que l'on doit s'assurer de sa maîtrise »

La crise sanitaire a eu des effets majeurs à l'échelle mondiale amenant nombre d'économies à des confinements de longue durée. Ces circonstances exceptionnelles ont conduit à des politiques de soutien puis de relance de grande ampleur, remettant en cause radicalement bien des dogmes d'austérité qui régissaient les politiques économiques d'un passé encore récent.

Cette crise est survenue à un moment où après la conférence de Paris de 2015 sur les changements climatiques, on s'orientait vers une prise de conscience de l'urgence d'un combat contre le dérangement climatique. D'où la question de savoir si cette crise sanitaire va contrecarrer cette mobilisation ou au contraire en renforcer la dynamique.

La réponse n'est pas univoque, il apparaît vite que des conditions dans la mise en œuvre des soutiens et des plans de relance peuvent

jouer des rôles opposés déterminants. Alors, comment ces plans de relance peuvent redynamiser fortement une lutte contre le changement climatique qui n'en était en 2015 qu'à ses débuts ?

Une bonne raison de craindre les amnésies d'une crise à l'autre

La crise sanitaire est apparue en premier lieu comme résultant de la vulnérabilité induite dans nombre de pays par la crise financière globale (CFG) de 2008. La crise sanitaire a ainsi été d'autant plus forte que les systèmes de santé se sont révélés très affaiblis par les restrictions budgétaires et les délocalisations d'activités qui suivirent la crise financière. Ceci montrait clairement que la crise financière avait provoqué un grave oubli

des alertes données au tournant du XX^e siècle par diverses pandémies, tout d'abord du Sida, puis d'Ebola dans les années 1990, puis du

SRAS en 2003. Pandémies qui ont conduit en 2005 l'Organisation mondiale de la santé (OMS) à une réforme de son règlement pour accroître sa vigilance, sa réactivité et ses moyens d'intervention. Nombre d'institutions furent aussi créées à l'époque, dont le Centre euroatlantique de coordination des réactions en cas de catastrophe et des propositions furent faites pour inscrire dans les constitutions nationales un principe de précaution. Ce scénario se retrouve plus ou moins marqué selon les pays.

La crise sanitaire, par les vulnérabilités qu'elle souligne, peut conduire à des politiques ambitieuses, mais susceptibles en retour d'affaiblir la prise de conscience des dérèglements climatiques que l'on espérait. Le succès de l'association entre les deux combats sanitaire et climatique – mis en avant par l'initiative « One Health » créée au début des années 2000 et regroupant les scientifiques s'occupant de la santé humaine et de celle de la planète – n'a rien d'assuré.

Enchaînement des vulnérabilités

Les politiques d'austérité qui suivirent la crise financière de 2008 ont non seulement accru la vulnérabilité des systèmes de santé (sous l'effet à la fois des contraintes pesant sur les dépenses publiques et des délocalisations de productions d'équipements et de médicaments), mais elles ont aussi provoqué une croissance des inégalités. De fait, les faibles capacités des systèmes de santé n'ont laissé d'autre choix aux gouvernements que de confiner leurs économies, ce qui a touché plus particulièrement les titulaires d'emplois précaires et les pauvres moins à même d'avoir recours aux

services de soins ou de disposer des équipements informatiques requis dans ce nouveau contexte.

Cet accroissement des inégalités est venu renforcer un mouvement de croissance des inégalités déjà bien à l'œuvre après 2008 dans nombre de pays développés. Barack Obama a justement qualifié cette tendance de réel dysfonctionnement de nos sociétés à la source des crises politiques qui agitent nos pays.

Les plans de relance prévus suite à la crise sanitaire vont donc souvent chercher en premier lieu à répondre à ces questions sociales. C'est particulièrement net dans le plan très keynésien annoncé par Joe Biden juste après son élection : soit un secours pour 2021 de 1900 milliards de dollars en mars 2021, immédiatement suivi en avril 2021 d'un engagement de quelque 2250 milliards à dépenser dans les huit ans à venir (à comparer aux 750 milliards d'euros que l'Union européenne entend mobiliser pour un plan de relance où l'incidence des mesures prises sur les émissions carbone sera quelque peu prise en compte).

Lutte contre le changement climatique : les effets perturbateurs de la crise sanitaire

En premier lieu, suite aux périodes de confinement et aux ralentissements des économies qu'ils ont provoqués, les volumes d'émission de CO₂ ont « mécaniquement diminué », créant l'illusion d'un premier renversement de tendances.

Le report de la COP de Glasgow en 2020 est venu renforcer cette idée, alors que cette

conférence devait souligner que les réductions des émissions observées n'étaient pas à la hauteur des ambitions affichées dans l'Accord de Paris. De plus, les transferts aux ménages inclus dans les plans de relance laissent craindre des effets rebonds, directement liés à une reprise de la consommation sur les modèles passés.

La mobilisation des citoyens en faveur d'un changement de comportement, qui permette de réduire les atteintes à l'environnement, nécessite tout un ensemble d'explications sur les bienfaits de tels ou tels comportements, le tout s'intégrant dans un récit sur les grands temps de la transition. Toute cette pédagogie est passée au second plan face aux préoccupations sanitaires immédiates. L'urgence sanitaire a aussi empêché que l'on prenne pleinement acte de l'avancement des dégradations ces deux dernières années, qu'ils s'agissent de catastrophes météorologiques, de nouvelles pollutions des mers et des rivières, des sources et des sols.

Si l'on ne voit pas de grands programmes de transactions écologiques et sociales, on constate toutefois à divers niveaux que s'élaborent des prises de conscience qui pourraient déboucher sur des actions significatives en faveur du climat.

Où en sommes-nous un an après les grands plans de relance ?

Les mobilisations restent encore assez centrées par pays et les évolutions s'y lisent au niveau des diverses organisations sectorielles et territoriales. Les difficultés d'actions communes en Europe ont été manifestes quand est venu le temps de passer à des actions concrètes, une fois retenue la décision d'un grand *Green New Deal*

européen. Aux États-Unis, le premier plan Biden vise en premier lieu à réparer les dégâts d'une situation catastrophique laissée par Trump.

Nombreux sont les pays qui réalisent qu'une action forte doit être entreprise dans leur économie. Peu d'attention à ce stade est portée au fait que nombre de pays n'ont pas les moyens de faire des efforts de l'ampleur requise. Or, le dérangement climatique est un phénomène global et c'est à l'échelle du globe que l'on doit s'assurer de sa maîtrise. Les instances internationales ne sont pas ou peu en mesure de réaliser la transition nécessaire à l'échelle de la planète. On a vu avec la crise sanitaire les moyens limités de l'OMS et sa contestation alors qu'elle alerte le monde sur le danger des pandémies depuis plus de deux décennies. L'approche multilatérale de l'ONU reste mesurée, même si elle a le mérite d'avoir lancé, avec l'Accord de Paris de 2015, le premier programme global de lutte contre le réchauffement climatique et d'offrir avec les 17 objectifs de développement durable (ODD) un premier cadre de programmation à l'échelle du globe. Mais une division s'accroît avec la crise entre les pays qui peuvent se donner les moyens d'agir et nombre de pays en développement qui ne le peuvent pas. Les pays émergents au tournant du siècle, les fameux BRICS, sont, pour des raisons diverses, dans des situations critiques, à l'exception très notable de la Chine. On ne peut plus compter sur un système de libre-échange pour combler ce fossé entre pays développés et sous-développés alors que le contenu en émissions de CO₂ va devenir un paramètre déterminant, via une taxation du

carbone, dans la recomposition des échanges internationaux.

Des pays en voie de développement très menacés

La crise sanitaire a d'ailleurs souvent accentué les écarts de développement au détriment des pays où les emplois précaires sont nombreux. Les capacités des systèmes de santé diffèrent profondément. Dans un pays très peuplé comme l'Inde, une industrie pharmaceutique performante, mais prise dans les circuits mondiaux ne peut répondre aux besoins locaux. On trouve de telles difficultés dans les systèmes de santé du Chili, du Brésil, de l'Argentine et du Nigeria où l'importance des populations précaires n'a pas permis de faire face longtemps à l'intensification de la pandémie.

La transition vers des énergies non carbonées va aussi impacter fortement des pays producteurs comme la Russie et bouleverser les circuits de matières premières dans des termes qu'imposeront les pays les plus développés. Les changements climatiques eux-mêmes vont perturber les modes d'existence des populations, qu'il s'agisse de l'approvisionnement en eau, de la qualité de l'air ou de la résistance aux catastrophes climatiques. Les temps d'adaptation des pays peu développés, mais très peuplés ne sont pas encore pris en compte dans des programmes de transition qui se situeraient à l'échelle mondiale. C'est un peu l'impensé d'une transition qui à l'échelle du monde se lit encore comme la somme des « contributions prévues déterminées au niveau national », par des pays plus ou moins à même de définir leur stratégie et la façon dont elles se

complètent ou non. Or, nous avons à faire une « grande transition », au sens de Karl Polanyi, qui ne peut s'accommoder d'un tel dualisme.

Vers un multilatéralisme responsable

La réussite de notre grande transition passe par le développement d'un internationalisme véritablement responsable. Cela implique la construction collective d'un pilotage sur la base d'états des connaissances les plus avancées relatives aux changements environnementaux qui précise la part de chacun en fonction des besoins, de la capacité et des aides qu'on peut lui apporter. Entreprise collective redoutable qui commence un peu comme le Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat (mieux connu par son acronyme anglais, le GIEC) mais qui trouve aussi, de façon démocratique, on espère, les moyens de définir les rôles de chacun ! Comment y parvenir, telle est la question. On doit veiller à la qualité des informations sur les connaissances dans un domaine où les fabricants de l'ignorance peuvent proliférer, mais aussi à ne pas donner trop de poids à des logiques d'un autre âge comme celle de la propriété intellectuelle ou à des critères financiers qui sous-estiment les risques d'effondrement.

Le premier pas dans ce sens, qu'eût pu représenter une stratégie multilatérale responsable en matière de vaccination, n'invite pas à l'optimisme pour le moment, si l'on en juge par les écarts entre taux de vaccination selon le niveau de développement des pays. Sortir de ce dualisme mortifère dans un monde contemporain où deux blocs en confrontation, les États-Unis et la Chine, jouent un rôle prépondérant, va peut-être dépendre de la capacité de médiation que

sauront créer, avec les organisations et les ONG internationales, un ensemble de pays attachés à un multilatéralisme leur permettant d'échapper à l'impérialisme d'un des deux blocs comme le Royaume-Uni, le Canada, le Japon et l'Union européenne. Les prochaines réunions de la COP15 de la

diversité biologique à Kunming en octobre 2021 et de la COP26 sur le climat à Glasgow permettront de voir si cette dynamique permet à un monde pressé d'avancer vers un pilotage responsable de la grande transition attendue.

QUELLE POLITIQUE COMMERCIALE POUR UNE TRANSITION ÉCOLOGIQUE ?



Mathieu Dufour

Professeur, Université du Québec en Outaouais

« Il semble donc important de voir si on peut arriver à arrimer une dynamique économique globale avec un ensemble de normes et pratiques environnementales nationales »

Que ce soit les changements climatiques, la pollution ou encore le dépérissement de certains écosystèmes, plusieurs enjeux environnementaux se font de plus en plus pressants. Comme nombre d'entre eux sont liés à l'action humaine, ces enjeux viennent remettre en cause l'organisation des sociétés humaines, notamment en ce qui a trait à l'activité économique. En contexte de mondialisation de la production, de l'investissement et des échanges, un tel questionnement doit transcender les économies nationales. Néanmoins, c'est largement à l'échelle des États que s'établissent les pratiques et les politiques environnementales. Il semble donc important de voir si on peut arriver à arrimer une dynamique économique globale avec un ensemble de normes et pratiques environnementales nationales. La politique commerciale peut-elle jouer un rôle intéressant

en ce sens ? C'est la question que j'explore dans le texte qui suit.

Libéralisation du commerce et environnement

Une première question logique est de se demander si une simple libéralisation commerciale pourrait promouvoir des objectifs environnementaux sans qu'il fût nécessaire de s'en préoccuper directement. Dans l'état actuel des choses, cela semble improbable.

D'un point de vue technique, il est possible d'imaginer une économie circulaire à l'échelle du globe, avec une répartition de l'activité économique liée à différentes considérations écologiques, par exemple, la pression sur les écosystèmes. En minimisant cette pression, il deviendrait plus facile de supporter un niveau de vie donné sur une longue période de temps. Suivant cette logique, il faudrait s'assurer que les

barrières au commerce n'empêchent pas une telle répartition (Yamaguchi 2018), notamment en protégeant des industries nationales pouvant se révéler relativement plus délétères pour l'environnement que des alternatives étrangères. De même, pour qu'il y ait circularité véritable, il faudrait permettre aux marchandises usagées d'être déplacées là où elles peuvent le mieux servir et aux installations de recyclage d'être le mieux arrimées à l'appareil productif.

Cependant, la répartition de la production n'est pas faite par des planificateurs éclairés, mais bien par des entreprises qui, en régime capitaliste, font face à un ensemble d'impératifs ayant peu à voir avec des considérations environnementales. Une libéralisation des flux d'investissement et des flux commerciaux leur permettra d'organiser à l'échelle planétaire les chaînes de valeur en fonction du profit ou des avantages concurrentiels qu'elles pourront en tirer. Cela impliquera de réduire les coûts lorsque ce sera possible, notamment en externalisant les impacts environnementaux. La concurrence et l'impératif de rentabilité amènent également un accaparement et une marchandisation des ressources naturelles et leur incorporation au sein des circuits internationaux, encore une fois effectués selon une logique du moindre coût possible. Les États auront en retour une pression pour modérer le cadre réglementaire afin d'être attractifs pour les entreprises.

Il s'agit donc là, bel et bien, d'une planification, mais elle est effectuée sur un horizon limité, avec des objectifs de croissance et de rentabilité financière difficilement soutenables, par des organisations qui ne sont pas directement imputables aux collectivités avec lesquelles elles interagissent. Une simple libéralisation des

flux financiers et commerciaux tendra ainsi à exacerber les problèmes environnementaux actuels plutôt qu'à les atténuer, éloignant dans le processus la perspective d'une transition écologique.

Accords commerciaux et environnement

Bien que la tendance des dernières décennies soit clairement à la libéralisation, certains accords commerciaux ont commencé à incorporer des clauses environnementales. Celles-ci sont de quatre ordres : 1) un maintien des standards environnementaux en vigueur ; 2) une possibilité de limitation des échanges sur une base environnementale ; 3) une collaboration réglementaire entre les États signataires et ; 4) une réduction ciblée des barrières sur les « biens et services environnementaux » (Castellarin 2018 ; Lattanzio et Fergusson 2021 ; Morin et Gauthier Nadeau 2017).

Premièrement, certaines clauses visent à éviter une spirale descendante des normes environnementales en engageant les États à maintenir leurs standards et en proscrivant une diminution des règles dans le but de gagner un avantage commercial. Difficile cependant en pratique de démontrer qu'une modification réglementaire ait pu être faite spécifiquement dans cette optique. Cela fait en sorte de leur donner surtout un impact déclaratoire (Castellarin 2018). Les accords récents réitèrent également le « droit des États à réglementer », notamment sur des enjeux environnementaux, ce qui peut contribuer à faciliter la mise en place de mesures pouvant par ailleurs limiter le commerce ou contraindre les investissements.

Les mesures de limitations unilatérales des échanges pour raisons environnementales d'un genre qui s'apparentent à l'article XX du GATT constituent un deuxième type de clauses intégrées aux accords récents. Selon cet article, peuvent être mises en place des mesures « nécessaires à la protection de la santé et de la vie des personnes et des animaux ou à la préservation des végétaux » ou « se rapportant à la conservation des ressources naturelles épuisables, si de telles mesures sont appliquées conjointement avec des restrictions à la production ou à la consommation nationales » (GATT 1994). Ces mesures restent néanmoins conditionnées au fait de ne pas constituer un « moyen de discrimination arbitraire ou injustifiable » ou encore une « restriction déguisée au commerce international » (GATT 1994). Parfois le langage de cet article est simplement repris dans les accords, d'autres fois, les listes sont étendues ou la nature des éléments est précisée, par exemple dans l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne qui stipule que les ressources non renouvelables peuvent être biologiques ou non biologiques. Quoi qu'il en soit, il demeure difficile en pratique de cibler certains produits précis sans apparaître discriminatoire (Castellarin 2018).

Troisièmement, les accords contiennent parfois des clauses par lesquels les États s'engagent à coopérer en matière réglementaire. Au dialogue et échange de bonnes pratiques, sans harmonisation à portée obligatoire, on adjoint parfois la création d'institutions ou de centres par lesquels les États peuvent collaborer plus activement. Les accords stipulent également comment les politiques doivent être élaborées

(processus de consultation, surveillance, diffusion de l'information, etc.). Globalement, il semble qu'il puisse y avoir un certain impact positif sur la mise en place de politiques environnementales si la coopération est effective (Castellarin 2018).

Finalement, quelques accords donnent un traitement favorable aux « biens et services environnementaux », c'est-à-dire « qui contribuent à un niveau plus élevé de protection environnementale » (Castellarin 2018), par exemple, une levée complète des barrières tarifaires incluse dans un accord entre Taïwan et la Nouvelle-Zélande (Morin et Gauthier Nadeau 2017). Évidemment, un tel traitement différencié n'est utile que s'il y a, par ailleurs, des obstacles importants à la circulation d'autres marchandises, ce qui est de moins en moins le cas.

Il y a débat quant à l'impact réel des clauses environnementales contenues dans les accords commerciaux, mais il semble néanmoins que la présence de telles clauses ne soit pas corrélée avec une diminution de l'empreinte écologique liée aux marchandises transigées (Kolcava, Nguyen et Bernauer 2019). Cela semble suggérer qu'en l'état, ces clauses ne parviennent pas à compenser l'accroissement de la pression sur les écosystèmes lié à la libéralisation du commerce. Un tel résultat n'est pas si surprenant. Si on exclut les clauses touchant à la collaboration réglementaire, dont l'impact dépendra de l'engagement des différentes parties prenantes, les autres ne permettent pas vraiment de transcender la situation actuelle. Les mesures de limitations unilatérales apparaissent difficiles à employer de manière large en pratique et il n'est pas évident qu'une baisse des barrières commerciales sur les « biens et services

environnementaux » fasse une très grande différence sur la nature des échanges. Finalement, les clauses visant à empêcher l'*écodumping* en appellent directement au statu quo. Dans la mesure où les normes et régimes diffèrent déjà entre les pays, elles n'empêchent donc pas entièrement une réallocation de la production vers ceux dont les normes sont plus faibles, une intuition partiellement supportée par les résultats de Kolcava, Nguyen et Bernauer (2019).

Politique commerciale et environnement

À l'approche actuelle, dont les résultats semblent mitigés, on pourrait substituer une politique commerciale active avec comme double objectif d'encourager et de protéger les initiatives porteuses. Plutôt que de libéraliser en enjoignant ses partenaires à adopter de bonnes pratiques, un État pourrait fixer des standards à atteindre et compenser la différence à travers diverses barrières commerciales. Ainsi les entreprises nationales se pliant aux standards se retrouveraient à concurrencer les entreprises étrangères sur un pied d'égalité et surtout, cela laisserait toute latitude à l'État en question de relever ses critères en légiférant à l'interne. L'idée générale serait de créer un terroir propice à l'émergence de « bonnes pratiques », protégées d'une concurrence basée sur l'externalisation des coûts environnementaux, mais avec un degré d'ouverture suffisant pour que de meilleures pratiques, comme une empreinte écologique moindre par unité produite, puissent venir leur faire concurrence. Aux tentatives d'empêcher les spirales vers le bas, on substituerait ainsi un cercle vertueux.

Les enjeux environnementaux sont complexes et plusieurs dimensions ne sont pas commensurables les unes avec les autres, ce qui empêche d'adopter une simple gradation monétaire pour l'ensemble d'entre eux. De plus, des facteurs tels que la capacité des entreprises à externaliser un ensemble de coûts environnementaux ou l'horizon limité des acteurs sur le marché font que les prix ne peuvent refléter les impacts environnementaux et l'épuisement des ressources dans le présent et le futur. En fait, dans bien des cas, la seule manière d'obtenir une cible précise en termes d'utilisation de ressource ou d'émission de pollution, c'est de fixer des barèmes quantitatifs. Au moment d'établir les standards à suivre, il faudrait donc utiliser une évaluation multicritère contenant notamment des éléments quantitatifs et ainsi s'éloigner des seuls instruments tarifaires pour les barrières commerciales. Cela dit, quels que soient les critères adoptés en pratique, l'important sera de bien arrimer la politique commerciale avec les objectifs de transition écologique.

Conclusion : politique économique et environnement

Les enjeux environnementaux actuels suscitent une réflexion sur les manières dont l'activité économique doit être réorganisée pour les prendre en compte et la place des politiques économiques dans une telle réorganisation. Dans une économie mondialisée, la politique commerciale joue un rôle central et les accords commerciaux ont commencé, depuis quelques années, à intégrer des préoccupations environnementales au côté des clauses sur le commerce et les investissements. Néanmoins, l'environnement y demeure relativement périphérique, prenant au plus la forme d'une

contrainte à respecter lors de la poursuite de l'objectif principal qui demeure un accroissement des échanges et de l'activité économique.

Cette approche pourrait bien se révéler insuffisante pour atteindre les objectifs que les États se fixent par ailleurs dans les ententes environnementales. Si les États sont sérieux quant à ces objectifs, il serait peut-

être préférable d'y subordonner les politiques économiques. En d'autres termes, plutôt que d'élaborer des politiques visant l'accroissement de l'activité économique sous différentes contraintes sociales et environnementales, les États pourraient mettre en œuvre des politiques économiques visant directement l'atteinte de certains objectifs sociaux et environnementaux.

Bibliographie

Castellarin, Emanuel (2018), « L'articulation entre le commerce et l'environnement dans les accords de libre-échange de l'Union européenne », dans J. Auvret-Finck (dir.), *La dimension environnementale de l'action extérieure de l'Union européenne ?*, Paris, Pedone, p. 105-129.

GATT (1994), « Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce ».

Kolcava, Dennis, Quynh Nguyen et Thoma Bernauer (2019), « Does Trade Liberalization lead to Environmental Burden Shifting in the Global Economy », *Ecological Economics*, n° 163, p. 98-112.

Lattanzio, Richard K. et Ian F. Fergusson (2021), « Environmental Provisions in Free Trade Agreements (FTAs) », Congressional Research Service, Washington D.C., 3 février. En ligne : <https://crsreports.congress.gov/product/pdf/IF/IF1016>

Morin, Jean-Frédéric et Rosalie Gauthier Nadeau (2017), « Environmental Gems in Trade Agreements : Little-Known Clauses for Progressive Trade Agreements », Centre for International Governance Innovation, *CIGI Papers* n° 148.

Yamaguchi, Shunta (2018), « International Trade and the Transition to a More Resource Efficient and Circular Economy : A Concept Paper », *OECD Trade and Environment Working Papers*, n° 2018/03, 20 p.

DE LA CRISE FINANCIÈRE GLOBALE À CELLE DE LA COVID-19 : QUELQUES LEÇONS POUR ÉVITER LES ALÉAS DE TELS ENCHAINEMENTS



Pascal Petit

Directeur de Recherche en économie CNRS émérite
Centre d'Économie de Paris Nord Université de
Sorbonne Paris Nord

« Le traitement de la crise sanitaire risque de créer les conditions à court et moyen terme d'une nouvelle crise globale financière, sanitaire ou environnementale ».

En l'espace d'une décennie, nous venons de vivre deux crises globales, l'une financière, l'autre sanitaire. Si ces crises peuvent apparaître presque sans lien direct, leur caractère global peut avoir des implications sur les sorties de crise. Ainsi, la façon dont la crise financière globale de 2008 a été contenue a joué un rôle majeur dans la genèse de la crise sanitaire globale de 2020. De même, le traitement de la crise sanitaire risque de créer les conditions à court et moyen terme d'une nouvelle crise globale financière, sanitaire ou environnementale.

On commencera, en premier lieu, par revenir rapidement sur les conditions d'émergence de la crise financière globale. On cherchera

ensuite à voir comment les conditions de sortie de crise ont directement accru la vulnérabilité des pays aux risques pandémiques. Enfin, on évaluera, en dernier lieu, les risques de nouvelles crises globales que les divers scénarios de sortie de la crise sanitaire peuvent entraîner.

La crise financière globale de 2008

Cette crise nous donne un exemple de crise globale endogène résultant de comportements réguliers d'entrepreneurs et de banquiers. Ils apprécient mal la fragilisation du système financier que leur comportement amène, jusqu'à son effondrement, instant qualifié de « moment Minsky » dans la littérature en écho aux travaux de Hyman Minsky sur l'instabilité financière.

Tel fût le cas en septembre 2008 lors de la faillite de la banque américaine Lehman Brothers, rapidement suivie de celle de nombre d'établissements bancaires de par le monde. Pour éviter un trop grand nombre de faillites, les États durent intervenir, accordant des prêts et des subventions² provoquant une forte hausse des dettes publiques et, surtout, mettant à l'ordre du jour des politiques d'austérité dans tous les pays impliqués dans la globalisation financière des années 2000. Cette volonté de rigueur financière affecta en particulier la gestion courante des services publics. Notons aussi que les États s'entendirent aussi pour réguler plus fortement ces activités bancaires largement internationalisées³, laissant toutefois les activités de *shadow banking* (un système bancaire peu ou pas régulé) hors de ce contrôle, maintenant ainsi la possibilité de crises financières locales, risque accru par les interventions des Big Tech dans les activités financières.

Incidences sur les missions de l'État : le cas des services de santé

Cette préoccupation de gestion financière stricte va impacter toutes les missions, qu'il s'agisse de défense, de sécurité intérieure, de santé, d'éducation ou de protection contre les dérèglements de l'environnement. Pour remplir

ces missions en cherchant à réduire au maximum les dépenses, l'État dispose de trois possibilités :

1. confier au secteur marchand certains services ;
2. faire pression sur les achats d'équipements et de produits en faisant jouer la concurrence et ;
3. emprunter auprès du secteur privé.

Le secteur santé dans beaucoup de pays a eu recours à ces trois options, souvent sans s'appuyer sur une évaluation préalable « sérieuse » des besoins potentiels. Nombre de systèmes de santé ne purent de ce fait que compter sur un confinement plus ou moins sévère pour éviter de ne pouvoir soigner un afflux trop rapide de cas graves. D'autre part, les équipements et médicaments qui auraient permis de contenir cette pandémie ont souvent fait défaut, parce que les stocks étaient insuffisants et que l'approvisionnement dépendait de quelques pays, comme la Chine et l'Inde, confrontés eux-mêmes à une forte demande.

Chaque jour vint ensuite instruire les causes de ces blocages. Les systèmes de santé avaient pâti de politiques d'austérité renforcées par l'endettement des États, suite à la crise de 2008. Tout un arsenal de

² Selon la Commission européenne, les aides d'État approuvées dans l'Union européenne pour le secteur financier ont atteint 4100 milliards d'euros, dont 2000 ont été utilisés en 2008 et 2009. Le FMI chiffre à 1000 milliards d'euros, soit 8 % du PIB de l'UE, les pertes subies par les banques européennes entre 2007 et 2010.

³ Dans le cadre du G20 et de son Conseil de stabilité financière, une nouvelle norme bancaire fût mise en chantier, dite Bâle III, visant à ce que les fonds propres des grands établissements ne soient pas inférieurs à 15 % de leurs engagements (doublant le précédent ratio), sous la surveillance d'observatoires du risque systémique aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Chine et dans l'UE.

mesures, entre tarifications à l'acte et partenariats publics privés, ont fait de plus en plus pression, imposant, notamment en France, quelques 12 milliards d'euros d'économie en dix ans au budget des hôpitaux⁴. Même constat de logique financière pour ce qui est de la délocalisation des productions d'équipement, de tests et de médicaments. Dans une économie mondiale en croissance plus faible après 2008, nombre d'entreprises, pour soutenir leur rentabilité et la valeur de leurs actions, ont délocalisé leur production vers des pays offrant des salaires moins élevés et des possibilités d'économie d'échelle. Là encore, les témoignages abondent sur la façon dont certaines entreprises dynamiques ont su profiter des chaînes globales de valeur pour préserver leurs profits dans le contexte d'un ralentissement de l'économie mondiale après la crise de 2008 et d'une pression accrue sur les dépenses de santé. Peu ou prou le même scénario se retrouve dans la plupart des pays, alliant rationalisation accrue des choix budgétaires et restructuration des chaînes de valeur globales. Cette logique financière⁵ n'est pas confrontée à une analyse des besoins de moyen à long terme, constatant le vieillissement des populations, les innovations technologiques et thérapeutiques, tous facteurs d'une croissance des coûts à assumer d'une façon ou d'une autre en fonction de la

réalité du contrat social de chacun des États considérés.

La question est donc politique et de fait n'est débattue comme telle qu'en fonction de l'état de la démocratie. La question de la sécurité face aux risques pandémiques eût dû aussi être débattue, car cette menace n'était pas inconnue, mais au contraire avait fait l'objet d'une reconnaissance internationale comme facteur de risque de crise globale, quelques années avant la crise financière de 2008.

Certes l'OMS devait être l'institution internationale chargée de sonner l'alarme à la fois sur les risques de pandémie et sur les capacités des systèmes de santé. Mais un retour en arrière sur les expériences de pandémies vécues au tournant du siècle conduit à penser que la prise de conscience du risque pandémique était devenue assez forte dans la plupart des pays. Alors que l'on croyait à la fin du XX^e siècle que l'ère des grandes pandémies était close, le VIH/SIDA dans les années 1980, puis le virus Ebola en Afrique dans les années 1990 et, enfin, le virus du SRAS en Asie en 2003 ont fini par inquiéter les états-majors des gouvernements, les institutions internationales et les populations conduisant à la création d'un ensemble d'institutions, d'accords internationaux et de protocoles au milieu de la première décennie du XXI^e siècle. Les pays de l'OTAN créent ainsi

⁴ Austérité planifiée à l'aide d'un objectif national de dépenses d'assurance maladie, ou ONDAM, fixé par la loi de financement de la sécurité sociale LFSS et inférieur de presque 2 % à la dépense tendancielle (voir le rapport d'information du Sénat n° 40, 2019-2020).

⁵ Logique que des cabinets internationaux de consultants ont amplement contribué à diffuser de par le monde.

en 1998 le Centre euroatlantique de coordination des réactions en cas de catastrophe (*Euro Atlantic Disaster Relief Coordination Centre*). L'OMS adopte en 2005 un règlement sanitaire international signé par la plupart des pays. L'Union européenne met en place, en 2005, le Centre européen de prévention et de contrôle des maladies.

Dans ce concert d'actions, la France fait même passer, en 2007, une loi sur « la préparation du système de santé à des menaces sanitaires de grande ampleur » avec un établissement public pour son application. On débat même d'inscrire le principe de précaution dans la constitution ! Rien ne subsistera de cette prise de conscience. On constatera même que la sécurité sociale aura financé son déficit chronique en faisant un recours couteux aux marchés financiers (Cordilha 2020 ; Lavinas de Morais 2017).

Les rapports internes de gestion de l'OMS confirment cette amnésie quelques dix ans après le règlement sanitaire international de 2005 (OMS 2016) ce qui nous conduit à s'interroger sur les conséquences de la sortie de la crise sanitaire sur nos capacités à prendre conscience des défis à venir.

Sur les incidences des sorties de la crise sanitaire

La soudaineté de la crise sanitaire à l'échelle du globe avec son impact majeur sur toutes les économies du monde et les volontés rapidement affirmées de relancer les économies risquent en premier lieu de

favoriser un retour aux « mondes d'avant ». L'acceptation de grands déficits publics peut n'être que passagère sans impliquer une réévaluation des aléas de logiques financières bêtement « strictes ». Les soutiens aux services publics sans appréciation des besoins à venir peuvent rapidement buter sur des partages publics privés trop contraignants, sans innovation sociale dans l'organisation d'activités communautaires – qu'il s'agisse de développer des « communs » ou des formes d'interventions bénévoles ou associatives alors que les secteurs de la santé et de l'éducation ont clairement besoin de telles innovations – ne serait-ce que pour répondre aux évolutions démographiques comme à celles de l'information et de la communication. De même, les volontés qui se sont manifestées de transformer les chaînes globales de production pour permettre aux États de rester souverains en matière de santé restent assez ponctuelles, sans impliquer une réappréciation d'ensemble des dérives d'échanges internationaux trop régis par une minimisation des coûts.

Cette relative absence de réflexion stratégique sur les besoins est encore plus flagrante si l'on considère le développement intense des relations par internet auquel donnèrent lieu les périodes de confinement.

La distribution a été particulièrement touchée. Amazon a été un acteur majeur de cette extension, mais toutes les activités ont développé leurs interfaces Internet avec leurs clients. Ces mutations seront durables et impliquent aussi une exploitation généralisée des données qu'elles procurent⁶. Cela vient multiplier le

⁶ Source à laquelle s'ajoute celle des objets connectés.

travail de pistage que les GAFA avaient déjà mis au point. Nous sommes entrés ainsi de plein fouet dans « la société d'exposition » dont parle Bernard Harcourt, s'inspirant de Foucault pour penser une servitude volontaire. Cette accélération nous a fait louper l'occasion d'une meilleure maîtrise de cette internalisation généralisée, même si la régulation des GAFAM est de plus en plus à l'ordre du jour et si des organisations militantes voient le jour (comme Cybersane qui vise à développer des mesures contre les cyberattaques).

Les administrations publiques, pressées par l'urgence, ont elles-mêmes accentué cette évolution en confiant à des entreprises privées la gestion des grands programmes mis en place pour suivre la diffusion de la pandémie⁷.

Ainsi, non seulement les préoccupations liées à la pandémie de la COVID-19 risquent de faire passer au second plan celles liées aux changements climatiques, actées en 2015 à l'échelle mondiale, mais les nombreux changements organisationnels propulsés par cette crise sanitaire peuvent nous rendre plus

vulnérables et moins capables de nous adapter aux défis environnementaux. Il ne s'agit pas seulement du fait que cette informatisation peut être couteuse en termes d'émission de CO₂ (et de consommation de terres rares), mais surtout de toute une organisation des circuits d'information, de coopération, de décisions qui se trouvent mal engagées.

L'Accord de Paris sur le climat de 2015 avait curieusement anticipé ce risque d'absence de réflexion à long terme pour mettre en forme et dynamiser les engagements librement consentis des 195 pays signataires : son article 4.19 invitait toutes les Parties à « s'employer à formuler et communiquer des stratégies à long terme de développement à faibles émissions de gaz à effet de serre ».

Cette réflexion stratégique de long terme sur les défis et les besoins d'une humanité complexe et divisée est devenue d'autant plus urgente que la crise a créé une nouvelle donne dont il faut apprendre à se libérer pour éviter qu'elle ne soit une cause majeure de notre échec à répondre au défi climatique.

⁷ La plateforme des données santé en France est gérée par Microsoft et le plan de vaccination par McKinsey. Une externalisation des tâches de l'administration qui s'inscrit dans une tendance lourde

que le « Collectif Nos Services Publics » évalue à quelques 160 milliards d'euros.

Bibliographie

Cordilha, Ana Carolina (2020), « Protecting people or finance? On the need to free social policies from financial markets during and after crises », *Policy Brief EPOG*, n° 9, juin.

Lavinas de Morais, Lena (2017), *The Takeover of Social Policy by Financialization : The Brazilian Paradox*, Londres, Palgrave MacMillan.

Organisation mondiale de la santé (2016), « Rapport du Comité d'examen sur le rôle du Règlement sanitaire international (2005) dans le cadre de l'épidémie de maladie à virus Ébola et de la riposte », Genève, 13 mai. En ligne : <https://apps.who.int/gb/ebwha/pdf_files/WHA69/A69_21-fr.pdf>.

IMPACT DE LA COVID-19 SUR LA MONDIALISATION : PERCEPTIONS CHINOISE ET CANADIENNE



Prosper Bernard

PhD, CMC, Département de Management, Université
du Québec à Montréal



Michel Plaisent

PhD, Département de Management, Université du
Québec à Montréal



Roderick Macdonald

PhD, MBA, International School of Business, University
of Economics Ho Chi Minh City

« Les répondants chinois estiment que la mondialisation est bonne pour les gens [...] contrairement aux Canadiens [...] et que le monde est plus sûr grâce à elle [...] ».

Le commerce international est le nouvel homme de paille. Aux États-Unis, Donald Trump prétendait protéger les emplois américains en obligeant les manufacturiers à rapatrier leurs opérations.

La nouvelle administration de Joe Biden désire rebâtir les chaînes d'approvisionnement des entreprises américaines afin d'assurer la « sécurité nationale » quant aux terres rares, les microprocesseurs, produits et équipements médicaux, etc. Le Royaume-Uni s'est retiré de l'Union européenne (et doit s'empresse de refaire des ententes de commerce international). L'Union européenne poursuit l'autonomie alimentaire. Narendra Modi, premier ministre de l'Inde, encourage les citoyens à acheter les produits indiens pour rendre le pays plus autonome (*Aatmanirbhar Bharat*). Et maintenant, le gouvernement du Canada et le gouvernement du Québec incitent les citoyens à acheter davantage localement pour ainsi réduire la dépendance créée par la mondialisation. Le professeur Charlebois (2020) remarque que les citoyens vont plus loin : un produit local ne serait pas un produit canadien, mais un produit de sa propre province, ou seulement dans de régions immédiates.

Certains blâment la mondialisation pour la COVID-19. La littérature semble indiquer un ralentissement de la mondialisation durant la pandémie et par la suite (Carlsson-Szlezak et al. 2020 ; Zahra 2021). Où serons-nous suite à la crise de la COVID-19 ?

Pour répondre à cette interrogation et mieux comprendre l'impact de cette crise sur la mondialisation, une étude préliminaire a été entreprise visant à donner un premier éclairage sur la perception des gens d'affaires chinois comparativement à leurs équivalents canadiens. Plus spécifiquement, l'étude vise à comparer les perceptions des gestionnaires sur les aspects suivants :

- La mondialisation est-elle bonne pour les gens d'affaires ?
- La mondialisation est-elle une des causes de la COVID-19 ?
- Quelle sera l'ampleur de la mondialisation après la COVID-19 ?
- Comment chaque pays a-t-il géré la crise de la COVID-19 ?

Méthodologie

Afin de recueillir la perception des gestionnaires chinois et canadiens, un sondage a été réalisé à l'aide du site SurveyMonkey. L'instrument comporte cinq énoncés sur l'avant-COVID-19 et sept énoncés sur l'après-COVID-19.

Le questionnaire était, au choix, en mandarin, en anglais ou en français. Les 12 questions se présentent sous la forme d'échelles de type Likert à cinq points, évaluant le degré d'accord avec un énoncé. Le questionnaire demandait également de spécifier les pays visités récemment et le nombre de voyages

effectués au cours des quatre dernières années (un nombre arbitraire pour déterminer la notion de « récemment »). Mis à part ces éléments quantitatifs, les répondants étaient invités à formuler des commentaires sur ce sujet. L'âge et le genre étaient également demandés.

Le lien vers le questionnaire a été distribué par un des auteurs après la fin de son enseignement aux gestionnaires chinois inscrits dans un cours de MBA en Chine et aux gestionnaires québécois du MBA. Il y a eu 234 répondants chinois et 34 répondants canadiens. La participation était libre et les engagements éthiques habituels précédaient le questionnaire lui-même. 254 personnes ont répondu dans un délai d'une semaine. De ceux-ci, les chercheurs ont dû supprimer les données de 14 répondants parce que leurs

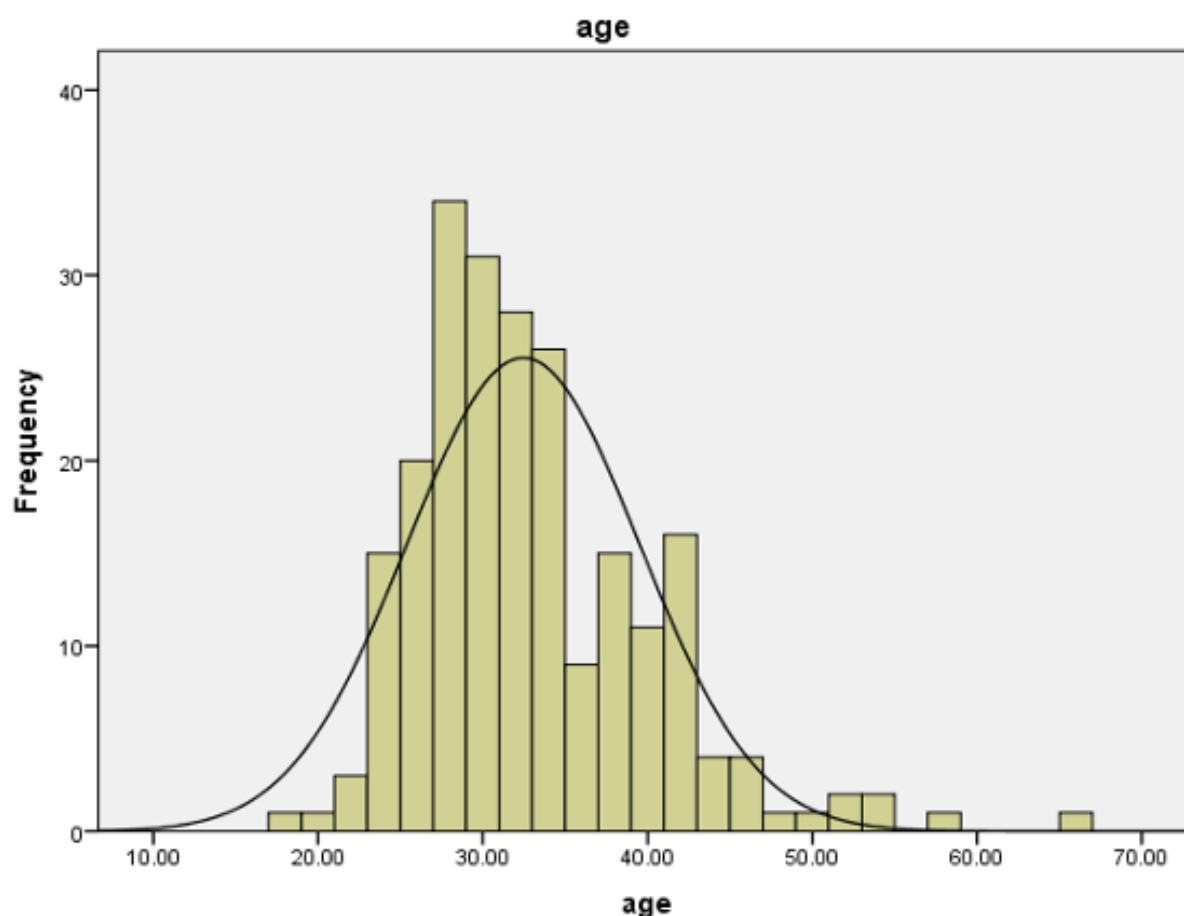
questionnaires ne comportaient presque aucune réponse.

Résultats

Caractéristiques des répondants

Les données sociodémographiques des répondants canadiens sont similaires à celle des étudiants chinois. Les répondants se répartissent par genre comme suit : femmes (42,2 %), hommes (56 %), autres (1,7 %). Leur âge a été estimé à partir de leur année de naissance, par soustraction de 2020. Le mode est de 30 ans, la médiane à 31 et la moyenne de 32,45 (écart type = 7,057). Les quartiles sont respectivement de 27, 25, 31 et 37 ans. L'âge des répondants suit une courbe relativement normale, comme on le constate dans la figure 1.

Figure 1. Distribution de l'âge des répondants



Perceptions des répondants

Le tableau 1 présente la distribution des réponses des Chinois et des Canadiens ainsi

que la comparaison entre les moyennes pour chaque énoncé. Sur ces échelles, 1 signifie « totalement en désaccord » et 5 « totalement d'accord ».

Tableau 1. Moyennes et comparaison des perceptions

énoncées	moyenne Chine	écart type Chine	moyenne Canada	Écart type Canada	t-test	t-test (sig)
La mondialisation était bonne pour les personnes	4.158	0.915	3.794	0.880	2.183	0.030
Le monde était plus sûr grâce à la mondialisation	3.745	0.947	3.559	0.960	1.070	0.286
La globalisation est la cause de la crise	2.891	1.386	2.559	0.927	1.353	0.177
Mon pays était bien préparé à la crise	3.967	1.004	2.324	0.843	9.096	0.000
Le monde était bien préparé à la crise	2.460	1.110	1.765	0.741	4.765	0.000
Mon pays a bien géré la crise	4.305	0.832	3.471	0.896	5.423	0.000
La mondialisation sera moins importante après le COVID-19	2.256	1.154	3.206	1.366	-4.384	0.000
Les pays tenteront d'être plus autonomes	3.189	1.216	3.735	1.053	-2.488	0.013
Ce serait une bonne chose que les pays soient plus autosuffisants	2.703	1.216	3.647	1.203	-4.237	0.000
Je vais acheter plus localement	3.534	1.089	3.824	0.936	-1.475	0.141
À l'avenir je vais voyager moins pour le plaisir	3.164	1.307	2.382	1.155	3.307	0.001
À l'avenir je vais voyager moins pour les affaires	3.109	1.301	2.706	1.115	1.719	0.087

La lecture du tableau permet d'observer des différences significatives entre les deux groupes (Chinois et Canadiens) notamment en ce qui a trait aux bénéfices de la mondialisation ($t=2,183$, $\text{sig}=.03$), mieux perçus des Chinois ainsi qu'à la préparation ($t=9,01$, $\text{sig}=.000$) et à la gestion de crise par leur pays ($t=5,43$, $\text{sig}=.000$), nettement mieux jugée par les Chinois.

- Les répondants chinois estiment que la mondialisation est bonne pour les gens (moyenne =4,16) contrairement aux Canadiens (moyenne =3,78) et que le monde est plus sûr grâce à elle (moyenne =3,74 vs 3,56). Ils ne pensent pas que son importance va diminuer (moyenne =2,26), contrairement aux Canadiens (moyenne =3,21).
- Les répondants chinois ne pensent pas que les pays vont chercher à devenir plus autonomes (moyenne =3,19) à la suite de la COVID-19, par opposition aux Canadiens (moyenne =3,75) ; pour les Chinois ce serait même une mauvaise chose (moyenne =2,7) contrairement aux Canadiens (moyenne =3,65). La différence est significative pour ces deux énoncés ($t=-2,49$, $\text{sig}=.013$ et $t=-4,24$, $\text{sig}=.000$) respectivement. Pourtant, sur une base personnelle, tant les Chinois que les Canadiens affirment vouloir dorénavant acheter plus localement (moyenne =3,53 vs 3,82).
- Les répondants chinois estiment que leur pays a bien géré la crise (moyenne =4,31) par opposition aux Canadiens (moyenne =2,32). Bien que la crise ait surgi en Chine, de façon impromptue, les répondants estiment quand même que leur pays était bien préparé (moyenne =3,97), contrairement au reste du monde (moyenne =2,46) ; les Canadiens estiment qu'ils étaient mal préparés (moyenne =2,3), mais cependant mieux que le reste du monde (moyenne =1,75).

- Tous s'entendent, mais sans être trop affirmatif, pour dire que la mondialisation n'est pas la cause de la COVID-19 (moyenne =2,89 pour les Chinois vs 2,56 pour les Canadiens).

- Interrogés sur les impacts de la COVID-19 au plan personnel, les Chinois pensent qu'ils voyageront un peu moins tant pour le plaisir que pour les affaires ; les Canadiens estiment qu'ils sont légèrement en désaccord quant aux voyages de plaisir ($t=3,31$, $\text{sig}=.001$) et sensiblement d'accord pour les voyages d'affaires ($t=1,72$, $\text{sig}=.087$).

Une comparaison a été effectuée sur les perceptions en fonction du genre des répondants. La seule question dont les résultats diffèrent significativement est celle concernant l'intention d'acheter dorénavant plus localement. Les Canadiens seraient légèrement plus de cette tendance (moyenne de 3,84 versus 3,5). Parmi les répondantes du Canada, les femmes seraient plus enclines à acheter localement (moyenne =3,68) que les hommes (moyenne =3,39), ce que confirme un test ($t=2,08$, $\text{sig}=.038$). L'âge ne semble pas un facteur déterminant dans les perceptions puisqu'on ne trouve qu'une seule relation significative : plus les répondants sont âgés, moins ils croient que les pays vont devenir autonomes ($r=-1,6$, $p=.016$). Les Québécois n'ont pas laissé de commentaires. Par contre, certains commentaires qualitatifs des Chinois ont été retenus.

- Vaincre le coronavirus nécessite un effort mondial que certains pays n'ont pas compris.
- La mondialisation a grandement favorisé le développement du monde et amélioré l'efficacité de la production. D'un point de vue mondial, la COVID-19, comme les catastrophes ou les fléaux de l'histoire,

ont un impact important sur l'économie et par conséquent sur la politique internationale.

- Comme la sélection naturelle, les changements induits par la pandémie permettront à la mondialisation d'entrer dans une nouvelle ère au lieu de reculer.
- La Chine a réagi de manière opportune, efficace et scientifique face à la catastrophe, garantissant la santé et la sécurité de la population. De plus, elle a fourni une assistance à d'autres pays, reflétant la vision gagnant-gagnant.
- Certains ont indiqué qu'avec ou sans la mondialisation, les pandémies existeront comme elles l'ont toujours fait dans l'histoire du monde.

Conclusion

Cette recherche visait à mieux connaître la perception des gestionnaires chinois quant à l'impact de la COVID-19 sur la mondialisation. L'analyse des données nous permet de conclure que les répondants croient que la mondialisation n'est pas responsable de la crise, qu'elle était une bonne chose et qu'elle va se poursuivre. Les Chinois estiment que la Chine a bien fait face à la crise contrairement aux Canadiens, mais tous s'accordent pour dire que leur pays a mieux géré la crise que le reste du monde. Certains commentaires ressemblent à un blâme pour les États-Unis et constituent un rappel que la domination de la Chine sur le monde est imminente. Cette

recherche préliminaire a montré que les gens d'affaires en Chine ont beaucoup plus confiance en l'avenir de la mondialisation que les Canadiens.

Comment expliquer le sentiment des gens d'affaires chinois ? Est-ce la culture ? Culturellement, les Chinois suivent les directives ou consignes des dirigeants, non à cause du système politique, mais surtout par respect. Ils ont l'habitude de porter un masque lorsqu'ils ont une grippe afin de protéger les autres. C'est une société collective. Pour les Chinois, une crise = danger + opportunité

(Wéijī = wéixiǎn + jīhuì 危机 = 危险 + 机会).

Est-ce le système politique ? Taiwan a un système politique différent, mais une culture semblable. Taiwan a connu un succès extraordinaire dans la gestion de la pandémie. Pourquoi ? Quelles sont les autres variables qui devraient être considérées pour vraiment comprendre la situation ? La présente étude souffre de plusieurs lacunes, notamment la sélection des sujets auprès d'un échantillon de convenance, constitué d'étudiants du MBA pour cadres d'expérience associés à une même université chinoise offrant son programme à Shanghai, Xuzhou et Beijing qui ne représentent pas la Chine dans son immensité et sa diversité, et d'une université canadienne située au Québec qui justement réclame être différent des autres provinces. Le nombre de sujets est également questionnable. Une étude plus poussée s'impose pour s'affranchir des limites de la présente recherche préliminaire et pour répondre aux questions évoquées.

Bibliographie

Carlsson-Szlezak, Philipp, Martin Reeves et Paul Swartz (2020), « What Coronavirus Could Mean for the Global Economy », *Harvard Business Review*, 3 mars.

Charlebois, Sylvain (2020), « Le paradoxe de l'achat local », *La Presse*, 19 décembre.

Ertz, Myriam (2020), « La crise pandémique de la COVID-19 : catalyseur de la reconfiguration des échanges marchands par la consommation responsable ? », *Organisations & Territoires*, vol. 29, n° 3, p. 91-93.

Farzanegan, Mohammad Reza, Medhi Feizi et Hassan F. Gholipour (2020), « Globalization and Outbreak of COVID-19: An Empirical Analysis », *CESifo Working Paper* n° 8315, novembre 2020.

Zahra, Shaker A. (2021), « International entrepreneurship in the post Covid world », *Journal of World Business*, vol. 56, n° 1, janvier.

LIBÉRALISATION ET ANTI-GLOBALISME : TENSION (DÉ)STRUCTURANTE DE L'ACTION GOUVERNEMENTALE BRÉSILIENNE (2019-2021)



Alejandro Angel

Ancien chercheur postdoctoral – PNPd/Capes.
Programme de Cycles supérieurs en relations
internationales. Université fédérale de Santa
Catarina, Brésil

« Le contexte économique de la lutte contre la pandémie ne fait que souligner plus clairement le caractère strictement discursif du libéralisme au sein du gouvernement Bolsonaro »

Le gouvernement brésilien de Jair Bolsonaro fait figure de paria dans sa réponse hésitante aux défis de la pandémie de la COVID-19. Pourtant, cette paralysie n'est pas un phénomène nouveau ni dans la direction du pays ni dans la mise en place des politiques économiques, même si ces dernières furent cadrées comme étant au cœur de l'agenda politique proposé pendant la campagne électorale de Bolsonaro. Nous proposons d'analyser les tensions qui

existaient au sein du gouvernement de Bolsonaro avant l'arrivée de la pandémie parce que nous considérons que cet état de fait peut fournir des éléments pour mieux comprendre les tâtonnements du gouvernement dans plusieurs domaines, dont la réponse à la crise économique causée par la pandémie et, plus largement, dans les politiques de libéralisation économique. Ainsi, la tension entre libéralisation et « anti-globalisme »⁸ constitue l'axe structurant de

⁸ Le terme *globalisme* est utilisé par la droite populiste pour désigner un supposé schéma de domination globale qui vise l'imposition du « marxisme culturel » qui substituerait les valeurs traditionnelles chrétiennes et conservatrices. Le globalisme serait promu par une

élite formée d'individus – George Soros est toujours nommé – et d'institutions qui imposent des politiques qui visent la fragilisation des États-nations dont le Fonds monétaire international, les Nations unies et l'Organisation mondiale du commerce (Cavalcanti et Fragelli 2019).

l'action (ou son absence) du gouvernement Bolsonaro. Le texte décortiquera la façon dont cette tension s'est articulée pendant la campagne qui a amené Jair Bolsonaro au pouvoir, sa manifestation dans l'ordre du jour du gouvernement et, finalement, son expression au cours de la crise économique induite par la pandémie.

Globalisme et intervention de l'État : un agenda de luttes

Le processus politique qui a amené Bolsonaro au pouvoir était enchâssé dans des débats nationaux faisant abstraction des grandes questions internationales. Les idées gagnantes des élections de 2018 sont : 1) l'hostilité contre les formes de représentation politique existantes au pays ; 2) une position non interventionniste en politique économique ; et 3) un conservatisme socioculturel qui défend l'intervention de l'État dans le comportement des individus (Santos et Tanscheit 2019 : 157). Cet ensemble d'arguments se sont reflété directement dans la composition de la coalition gouvernementale qui est formée de trois groupes principaux représentés dans son cabinet : 1) les militaires ; 2) une technocratie représentée principalement par Paulo Guedes, ministre de l'Économie ; et 3) un

groupe anti-globaliste (Chagas-Bastos 2019 : 96). Ce dernier fut représenté par le ministre des Affaires étrangères, Ernesto Araújo, récemment promu au poste d'ambassadeur (Chagas-Bastos 2019 : 97).

À première vue, la technocratie aurait dû avoir plus d'influence au sein du nouveau gouvernement étant donné le profil des ministres nommés⁹. Les faits ont vite démontré que les préférences du président penchaient plutôt du côté des anti-globalistes. La lutte contre des moulins à vent – le « globalisme » et une élite censée vouloir imposer une politique étrangère « idéologique »¹⁰ – dominait le discours du gouvernement. Les chevaux de bataille du ministre Araújo, jusqu'à sa démission en mars 2021, furent sa lutte acharnée contre ceux qui reconnaissent l'existence du changement climatique, qu'il considérait comme une « conspiration marxiste », et la lutte pour défendre les valeurs chrétiennes qui seraient menacées par des acteurs internationaux (Ribeiro et Milani 2019). Malgré les problèmes diplomatiques que ces positions ont suscités à maintes reprises, le président a continué à appuyer Araújo pendant un certain laps de temps.

⁹ Les figures de Paulo Guedes (PhD en économie de l'Université de Chicago) et l'ancien Juge Sérgio Moro, première personne nommée au ministère de la Justice et responsable de l'opération anti-corruption *Lava-jato* (Lavage automatique), ont laissé croire que le Président Bolsonaro serait accompagné dans son gouvernement par des personnes compétentes dans leur domaine et évaluées positivement par l'opinion publique.

¹⁰ Dans la vision de l'ancien ministre Araújo le rapprochement commercial avec la Chine et la priorité accordée aux relations Sud-Sud, pièces centrales de la politique étrangère pendant les années où le Parti des travailleurs était au pouvoir, seraient des politiques « idéologiques », c'est-à-dire, de gauche.

Par contre, malgré cet appui inconditionnel à l'anti-globalisme, l'ordre du jour de la libéralisation de l'économie n'a pas connu le même type d'appui. Le ministre de l'Économie a vu son programme de réformes, telles que la privatisation, la libéralisation commerciale ou la réforme des pensions, être laissé de côté ou bien certaines réformes n'ont jamais eu l'ampleur escomptée, en raison de la faiblesse des appuis politiques du gouvernement dans le Congrès national, le parlement brésilien (Barbosa-Filho 2020 : 625). D'autres réformes aussi importantes du point de vue économique, telles que la réforme administrative qui cherche à réduire les privilèges salariaux des fonctionnaires ou, encore, la réforme des impôts ont été victimes du jeu politique. Quoiqu'il faudrait reconnaître que la promulgation de lois complexes en matière économique est plus difficile que la conduite d'une politique étrangère sur la base de déclarations à caractère idéologique, la question centrale est l'ordre de priorités établies par le président Bolsonaro.

La tension entre libéralisation et « anti-globalisme » dont nous avons discuté ci-dessus s'est matérialisée dans la relation sino-brésilienne. D'un côté, la Chine est un pays officiellement communiste et athée, ce qui faisait des discours du ministre Araújo contre le marxisme culturel et le danger de l'athéisme, un enjeu diplomatique délicat ayant potentiellement des effets sur les relations économiques entre les deux pays. En effet, la Chine est le principal partenaire commercial du Brésil en raison de ses besoins en matières premières, dont le minerai de fer, le soja et le pétrole. Par exemple, la Chine est le principal marché du Brésil pour le soja.

Cette tension s'est manifestée avant même que le gouvernement ne rentre en fonction en janvier 2019, quand les médias officiels chinois signalaient les risques que de telles déclarations pourraient représenter pour le partenariat commercial entre les deux pays (Libânio 2018). Malgré les avertissements chinois, les membres du gouvernement de Bolsonaro ont continué leurs déclarations ouvertement hostiles à la Chine, favorisant par le fait même un climat d'affaire défavorable à l'investissement chinois (Wiziack 2020).

C'est ainsi que les positions idéologiques du gouvernement brésilien en matière de politique étrangère ont eu un impact sur la conduite de la politique économique. D'abord, comme nous l'avons souligné plus haut, la Chine est le principal partenaire commercial du Brésil et la prolifération des disputes diplomatiques peut nuire plus globalement à la hausse du commerce international du Brésil, même si dans certains secteurs le commerce peut continuer à croître (Singh 2020). De plus, ces tensions diplomatiques peuvent avoir un effet négatif sur les investissements chinois au Brésil, nuisant ainsi à plus long terme à la croissance de l'économie nationale. Par ailleurs, ces positions reflètent un alignement idéologique quasi inconditionnel du Brésil à la politique de l'administration Trump à l'égard, entre autres, de la Chine, malgré le poids des liens économiques sino-brésiliens.

L'ordre du jour économique du gouvernement Bolsonaro s'est donc mis en place au gré de préoccupations peu traditionnelles, sans lien avec les exigences de croissance, ce qui l'a rendu peu

effectif, voire incohérent, et, par conséquent, peu préparé pour affronter les défis imposés par la situation critique dans lequel le monde est plongé depuis le début de la pandémie.

La pandémie

Les conséquences humaines et sanitaires de la pandémie sur le Brésil ont été dévastatrices. La pandémie a également exacerbé les tensions déjà existantes au sein du gouvernement Bolsonaro, lequel a refusé d'accepter les réalités de la lutte contre la COVID-19, aussi difficiles et éprouvantes qu'elles le sont. Malgré le nombre très élevé de décès, 573 700 personnes en date du 21 août 2021 selon le journal *Folha de S.Paulo*, le gouvernement a préféré nier la gravité de la situation tout en s'alignant sur la position de l'administration Trump en matière de lutte contre la COVID-19. L'immobilisme du gouvernement n'a cessé que lorsque d'autres acteurs politiques ont exigé des actions fermes pour combattre non seulement la pandémie, mais également ses effets délétères sur la santé de la population et sur le fonctionnement de l'économie.

Bien qu'il soit difficile d'établir un lien causal spécifique entre les déclarations de l'ancien ministre Araújo à propos des dangers du marxisme et du globalisme et de la difficulté de s'approvisionner en vaccins auprès de la Chine, elles n'ont surement pas facilité la tâche. En revanche, en janvier 2021, d'autres acteurs politiques, tels que le président de la Chambre des députés – à l'époque Rodrigo Maia – ou le gouverneur de l'État de São Paulo – João Doria –, ont tenté de créer des ponts avec Beijing en parlant avec l'ambassadeur de Chine à Brasília – Yang Wanming. La confiance entre les deux partenaires commerciaux s'est

partiellement rétablie et la production et l'importation des vaccins ont pu se poursuivre. Un nouveau ministre des Affaires étrangères – Carlos França – a également été nommé, en remplacement d'Ernesto Araújo, ce qui a réduit sensiblement l'influence du discours anti-globaliste au sein du gouvernement, même si le Président Bolsonaro y porte encore un certain intérêt.

Les politiques de libéralisation et de diminution de l'interventionnisme de l'État ont connu aussi des difficultés, et non les moindres, en raison de la nécessité de fournir une aide financière aux nombreux Brésiliens ayant perdu leurs revenus en raison de la pandémie. De plus, des membres de la coalition gouvernementale, notamment les militaires, ont articulé un plan d'action accordant un rôle plus important à l'État dans l'économie dans une perspective interventionniste des plus traditionnelles. Les militaires au sein du gouvernement n'apprécient guère le discours « anti-globaliste » de certains ministres, notamment Araújo. Ils proposent d'ailleurs un discours politique chargé de références nationalistes qui vont à l'encontre des politiques de libéralisation proposées par la technocratie économique dirigée par le ministre de l'Économie, Paulo Guedes. Le contexte économique de la lutte contre la pandémie ne fait que souligner plus clairement le caractère strictement discursif du libéralisme au sein du gouvernement Bolsonaro. La popularité de celui-ci a connu un rebondissement dans les sondages d'opinion, du moins pour un certain moment, après avoir mis en place un programme national d'aide financière. Il n'en demeure pas moins que le gouvernement est toujours incapable de reconnaître les dures conséquences de ses erreurs politiques sur la santé publique et

la croissance économique (Weller 2020). Les coûts humains et économiques de la pandémie pour la société brésilienne vont inévitablement continuer à augmenter.

Bibliographie

Barbosa-Filho, Nelson (2020), « De Dilma a Bolsonaro : La Política Económica de Brasil de 2011 a 2019 », *El Trimestre Económico*, vol. 87, n° 347, p. 597-634.
En ligne : <<https://doi.org/10.20430/ete.v87i347.1080>>.

Cavalcanti, Pedro, et Renato Fragelli (2019), « Globalismo, leite e outros equívocos », *Valor Econômico*, 21 février 2019.
En ligne : <<https://valor.globo.com/opiniao/coluna/globalismo-leite-e-outros-equivocos.shtml>>.

Chagas-Bastos, Fabrício H. (2019), « Political Realignment in Brazil: Jair Bolsonaro and the Right Turn », *Revista de Estudios Sociales*, n° 69, p. 92-100.
En ligne : <<https://doi.org/10.7440/res69.2019.08>>.

Libânio, Gilberto (2018), « Mr. Bolsonaro e os Chineses : uma sugestão de interpretação », *Brazilian Keynesian Review*, vol. 4, n° 2, p. 300-12.
En ligne : <<https://doi.org/10.33834/bkr.v4i2.181>>.

Ribeiro, Renata Albuquerque et Carlos R. S. Milani (2019), « L'élection de Bolsonaro, la politique étrangère brésilienne en 2019 et l'avenir de la coopération Sud-Sud », *IdeAs*, n° 13.
En ligne : <<https://doi.org/10.4000/ideas.5578>>.

Santos, Fabiano et Talita Tanscheit (2019), « Quando velhos atores saem de cena : a ascensão da nova direita política no Brasil », *Colombia Internacional*, n° 99, p. 151-86.
En ligne : <<https://doi.org/10.7440/colombiaint99.2019.06>>.

Singh, Shivani (2020), « China's soybean imports from Brazil rise to record in June », *Reuters*, 26 juillet.
En ligne : <<https://www.reuters.com/article/us-china-economy-trade-soybeans/chinas-soybean-imports-from-brazil-rise-to-record-in-june-idUSKCN24R07Q>>.

Weller, Leonardo (2020), « O populismo econômico de Bolsonaro », *Folha de S. Paulo*, 4 décembre.
En ligne : <<https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2020/12/o-populismo-economico-de-bolsonaro.shtml>>.

Wiziack, Julio (2020), « Brasil cria travas que dificultam investimentos chinês no país », *Folha de S. Paulo*, 8 août.
En ligne : <<https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2020/08/brasil-cria-travas-que-dificultam-investimentos-chines-no-pais.shtml>>.

LE PIÈGE DE THUCYDIDE SINO-AMÉRICAIN APRÈS LA COVID-19 : EST-CE QUE LES DEUX SUPERPUISSANCES PEUVENT S'EN SORTIR INDEMNES ?



Joseph H. Chung

Professeur associé, département de sciences économiques, UQAM



Ting Sheng Lin

Professeur, département de science politique, UQAM

« La guerre idéologique est, en somme, la confrontation entre la démocratie s'inspirant de la tradition judéo-chrétienne et le socialisme aux caractéristiques chinoises »

Graham Allison dans son livre *Vers la guerre : l'Amérique et la Chine dans le piège de Thucydide* (2019) s'inspire de l'œuvre de l'historien de la Grèce antique, Thucydide. Ce dernier a décrit la dynamique du conflit entre la nouvelle puissance, Athènes, et la puissance existante, Sparte, qui a eu lieu vers la fin du V^e siècle av. J.-C. Il y a eu, selon Allison, dans l'histoire du

monde, 19 pièges de Thucydide, dont 16 se sont soldés par la guerre. Dans la dynamique de ce piège, la puissance existante ne veut pas perdre ses privilèges, alors que la nouvelle puissance veut la défier causant un état de peur au sein de la puissance existante. Une telle dynamique se solde habituellement par la guerre. Intéressant à noter, il y a eu un cas où le piège Thucydide n'a pas provoqué de guerre : ce fut le conflit entre l'Empire

britannique (la puissance existante) et les États-Unis (la nouvelle puissance) qui s'est produit au début du XX^e siècle. Dans ce piège, la guerre fut évitée parce que Londres a décidé de régner conjointement sur le monde avec Washington.

Allison prétend que le conflit sino-américain est effectivement un piège de Thucydide, ce qui signifie qu'une guerre entre les deux puissances est possible. À vrai dire, ces deux géants se sont engagés dans une rivalité depuis la prise du pouvoir par Xi Jinping en 2012. Des colonels chinois ont même envisagé une guerre « sans restriction », une guerre qui comprend le conflit armé, la guerre politico-économique, la guerre idéologique et culturelle, même la guerre biologique et la cyberguerre (Engdahl 2020).

Cependant, les auteurs Feng Zhang et Richard Ned Lebow (2020) prétendent que la guerre peut être évitée moyennant de la diplomatie, du leadership politique et des événements catalyseurs. Par exemple, la normalisation diplomatique des relations sino-américaines a été possible grâce au leadership de Richard Nixon et de Mao Zedong, lors d'une rencontre au sommet. Le conflit sino-soviétique a joué le rôle de catalyseur rapprochant ces pays, car l'Union soviétique était l'ennemi commun de Washington et de Beijing. De même, l'attaque terroriste du 11 septembre a mené à des relations sino-américaines coopératives dans le contexte de la guerre internationale contre le terrorisme. Au fait, nombreux sont les penseurs qui prétendent que la guerre entre les États-Unis et la Chine n'est pas nécessairement une fatalité.

Dans le présent texte, nous avançons l'idée que les États-Unis tentent d'empêcher la Chine de compromettre leur hégémonie globale. Pour ce faire, Washington essayera de battre la Chine dans une guerre économique et idéologique. Si le gouvernement américain échoue, il peut songer à la guerre militaire. Or, nous soutenons que la guerre militaire est trop couteuse, de sorte que Washington est obligé de songer à une coexistence pacifique et coopérative avec la Chine.

En ce qui concerne la guerre économique, il est probable que la Chine l'emporte. Cela s'explique par l'impact moins défavorable de la pandémie en Chine, par les effets moins importants de la guerre commerciale sino-américaine pour la Chine et par la vigueur du marché interne de ce pays. La situation de la pandémie est bien plus grave aux États-Unis où la crise sanitaire a duré beaucoup plus longtemps qu'en Chine. De plus, les politiques de confinement aux États-Unis ont été incohérentes, inefficaces et mal coordonnées. Par contraste, la Chine a réussi à relancer l'activité économique dès le mois de juin 2020, si bien qu'en 2020, le PIB américain a diminué de 6 %, alors que le PIB chinois a augmenté de 1,2 % (Koty 2020).

En ce qui concerne la guerre commerciale, il faut dire que la Chine et les États-Unis sont tous deux perdants. Cependant, il est possible que la Chine puisse mieux se débrouiller que les États-Unis. Cela est attribuable au fait que Beijing est en mesure de mieux diversifier les pays clients de ses exportations par rapport à Washington. La Chine trouve de plus en plus ses clients parmi les pays asiatiques, alors que les États-Unis dépendent des pays développés

dont le Canada et des pays européens. Il convient de noter que les perspectives de croissance économique sont bien plus favorables pour les pays en développement et surtout les pays asiatiques. En effet, le taux de croissance du PIB des pays développés en 2021 n'est que de 5,4 % contre 7,4 % pour des pays asiatiques nouvellement industrialisés. Même les perspectives de la croissance économique à long terme, représentée par le taux de croissance potentielle, sont favorables à la Chine. En effet, le taux de croissance potentielle de l'économie du pays de l'Oncle Sam n'est que de 1,5 % contre 6 % pour le pays de Confucius (World Economy News 2020).

Il y a un autre aspect au conflit sino-américain : il s'agit de la rivalité politique en matière de croissance soutenue. Faut-il noter qu'aux États-Unis et en Chine, la stabilité de la croissance économique dépend de la force de la demande domestique. En 2020, aux États-Unis, les exportations des biens et des services représentent à peine 11,2 % du PIB contre 18,5 % en Chine (Banque mondiale 2021). Autrement dit, l'économie américaine dépend plus du marché interne en comparaison avec la Chine.

Le marché interne se compose des dépenses des consommateurs, de celles des investissements et celles du gouvernement. Les dépenses des consommateurs représentent 70 % de la part du marché interne aux États-Unis contre 49 % en Chine. Cela veut dire que le revenu des consommateurs américains est le facteur central de la santé du marché interne. Les dépenses en investissements du secteur privé et celles du gouvernement comptent pour environ 30 %

aux États-Unis contre 50 % en Chine. Cela signifie que les dépenses en investissements sont bien plus abondantes en Chine et que le marché interne est donc en bonne santé.

Aux États-Unis, dans la mesure où les dépenses des consommateurs représentent 70 % du marché national, l'égalité de la distribution des revenus est donc d'une importance stratégique. Or, la distribution des revenus aux États-Unis est la plus inégale parmi les pays développés ; cette inégalité des revenus se mesure par le coefficient Gini qui varie de zéro à 100. Plus le coefficient est élevé, plus grande est la concentration des revenus chez les riches aux dépens des pauvres.

Le niveau élevé du coefficient Gini en Chine, soit de 49, s'explique par le fait que l'économie chinoise se trouve au début de la croissance et que le mécanisme de la répartition du revenu n'est pas encore bien établi. En règle générale, le coefficient Gini est très haut au début de la croissance de l'économie et tend à diminuer au fur et à mesure que l'économie se développe.

Le coefficient Gini est de 49 aux États-Unis, il est donc identique à celui qu'on trouve en Chine. Le coefficient américain est très anormal pour une économie où le PIB par habitant est de 63 000 dollars. Cela s'explique par l'incapacité ou le manque de volonté politique d'assurer le développement des PME qui sont les principales génératrices d'emplois et les principales sources de revenus des Américains. En Chine, comme aux États-Unis, les PME créent environ 75 % des emplois. Cependant, les PME chinoises

représentent 60 % du PIB (Verma 2020) contre 44 % aux États-Unis (Office of Advocacy 2019). En Chine, les PME comptent pour 70 % des exportations de biens et de services contre 30 % aux États-Unis (Lin 2009). Ces chiffres démontrent que les PME chinoises sont beaucoup plus productives et se trouvent dans une situation où elles peuvent jouer un rôle central dans la création d'emplois, la génération de revenu et la croissance de l'économie.

Ainsi, en ce qui concerne la guerre économique sino-américaine, la Chine semble avoir un certain avantage sur Washington, mais cela ne veut point dire que c'est la victoire assurée de la Chine. Cela ne veut pas dire non plus qu'il est facile pour Washington de maîtriser Beijing moyennant la guerre commerciale. Quoi qu'il en soit, Washington doit renforcer le secteur des PME, s'il veut assurer la croissance soutenue de l'économie américaine.

La guerre idéologique est, en somme, la confrontation entre la démocratie s'inspirant de la tradition judéo-chrétienne et le socialisme aux caractéristiques chinoises. Ce qui les différencie, c'est la fonction évangélique et missionnaire. D'un côté, les États-Unis semblent croire que la démocratie américaine est la seule vérité et qu'elle doit dominer le monde, c'est-à-dire que les États-Unis se donnent la mission d'évangéliser le monde avec la version américaine de la démocratie.

De l'autre côté, la Chine n'impose pas son socialisme aux étrangers. Le régime politico-économique chinois s'inspire des trois systèmes de la pensée chinoise, à savoir le

taoïsme, le bouddhisme et le confucianisme. Le taoïsme enseigne qu'il y a pas de vérité absolue ; mais seulement une vérité relative. Cela justifie le pragmatisme qui a conduit à un régime hybride dans lequel le socialisme et le libre marché coexistent. Le bouddhisme accorde une grande valeur à l'harmonie dans les rapports interpersonnels et dans les rapports gouvernants-gouvernés. Pour bien des Chinois, le régime politico-économique américain n'est pas nécessairement supérieur à leur régime. D'après eux, le régime américain n'a pas réussi à s'occuper du bien-être des Américains ; il n'a pas résolu la crise du racisme ; il ne peut pas contrôler la violence dans la rue. De plus, la démocratie a une tendance à perdre en popularité. En effet, d'après une étude, le nombre de pays où la démocratie s'est renforcée a diminué de 83 en 2005 à 37 en 2019. En revanche, le nombre de pays où la démocratie s'est affaiblie a augmenté de 52 à 64 durant la même période (Repucci 2020). Une autre étude fournit les données sur la répartition démographique des régimes politiques : la pleine démocratie (4,5 %), la démocratie fautive (43,2 %) les régimes hybrides (16,7 %) et les régimes autoritaires (35,6 %). C'est ainsi que la démocratie est en train de perdre des forces, alors que l'idéologie non démocratique semble s'affirmer davantage.

En outre, il y a la question de la course à la popularité des régimes. Washington semble s'inquiéter de la possibilité que le régime chinois devienne plus populaire que celui des États-Unis. Cependant, une telle possibilité semble faible pour les raisons suivantes. D'abord, le régime chinois n'étant pas évangélique, il n'est point intéressé à

s'imposer dans d'autres pays. Ensuite, même si la Chine le voulait, les autres pays ne voudraient pas importer son régime, car celui-ci est trop local et il n'a pas de racines en dehors de la Chine.

Ce qui se dégage de cette analyse est qu'il est impossible pour Washington d'empêcher la Chine de menacer les États-Unis moyennant la guerre économique et idéologique. Par

conséquent, le seul moyen pour vaincre la Chine est la guerre militaire. Mais Washington sait qu'une guerre militarisée est impensable à cause du risque qu'elle provoque la troisième guerre mondiale et l'anéantissement de la civilisation humaine. D'où la meilleure option pour les États-Unis : accepter un ordre global bipolaire ou multipolaire où ils coopèrent avec la Chine pour la sécurité et la prospérité du monde.

Bibliographie

Allison, Graham (2019 [2017]), *Vers la guerre : l'Amérique et la Chine dans le piège de Thucydide*, Paris, Odile Jacob.

Banque mondiale (2021) « Exports of goods and services (% of GDP)-China1 ». Données en ligne : <<https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS ?locations =CN>>.

Engdahl, F. William (2020), « Is this Remake of the 1941 Hitler Stalin Great War ? », *New Age Opinion*, 12 aout. En ligne : <Engdahl William.Is This Remake of the 1941 Hitler Stalin Great War ?>.

Koty, Alexander C. (2020), « Why China could lead the global economic recovery », 1^{er} mai. En ligne : <<https://www.china-briefing.com/news/china-will-lead-global-economic-recovery-covid-19/>>.

Lin, Simin (2009), « Les caractéristiques et les contraintes des PME chinoises dans le processus d'internationalisation : le cas de la province du Zhejiang ». 5^e Colloque de l'IFBAE (Institut Franco-Brazilien d'Administration des Entreprises).

Office of Advocacy (2019), « Advocacy Releases "Small Business GDP, 1998–2014" », 19 décembre. En ligne : <<https://advocacy.sba.gov/2018/12/19/advocacy-releases-small-business-gdp-1998-2014/>>.

Repucci, Sarah (2020), « A leaderless struggle for democracy », *Freedom House*. En ligne : <<https://freedomhouse.org/report/freedom-world/2020/leaderless-struggle-democracy>>.

Verma, Parth (2020), « Small and Medium Enterprises (SME) – Definition, Characteristics, & Examples ». En ligne : <<https://www.feedough.com/small-and-medium-enterprises-sme/>>.

World Economy News (2020), « China's economy looks set for a much-vaunted V-shaped recovery, while the rest of the world lags behind. Here's why », 27 juillet. En ligne : <<https://www.hellenicshippingnews.com/chinas-economy-looks-set-for-a-much-vaunted-v-shaped-recovery-while-the-rest-of-the-world-lags-behind-heres-why/>>.

Zhang, Feng et Richard Ned Lebow (2020), *Taming Sino-American Rivalry*, Oxford, Oxford University Press.

LA VULNÉRABILITÉ DU JAPON À L'ÉGARD DES CHAINES DE VALEUR EN TEMPS DE PANDÉMIE ET DE GUERRE COMMERCIALE : L'INTERDÉPENDANCE ÉCONOMIQUE SINO-JAPONAISE EST-ELLE EN JEU ?



Éric Boulanger

Chargé de cours, département de science politique,
UQAM

« Les manufacturiers japonais installés en Chine s'approvisionnent à près de 70 % localement »

La guerre commerciale sino-américaine initiée par l'administration Trump et les fortes perturbations économiques liées à la pandémie de la COVID-19 ont eu des effets directs sur les rapports économiques sino-japonais. Ils ont en effet accentué le sentiment de vulnérabilité du Japon à l'égard des chaînes de valeur globales compte tenu de l'intensité de l'activité économique chinoise au sein de celles-ci et de son poids dans la production manufacturière.

Deux séries d'exemples peuvent esquisser ce sentiment de vulnérabilité. La première série

d'exemples est liée aux perturbations induites par la pandémie sur l'économie japonaise.

Le confinement de la société chinoise en février 2020 a forcé les constructeurs automobiles japonais à mettre leurs usines à l'arrêt pendant quelques semaines et/ou à ralentir leur production pendant quelques mois. La Chine représente jusqu'à 38 % des importations japonaises de pièces automobiles depuis quelques années (Obe 2021).

Dans le secteur des produits sanitaires (en particuliers pour les équipements de protection comme les masques, les gants et les visières), la

vulnérabilité du Japon face aux manufacturiers chinois a été rapidement soulignée par le gouvernement puisque la Chine, le plus grand exportateur d'équipements de protection personnelle avec 17,2 % du marché mondial, fournit à elle seule plus de 50 % du marché japonais (METI juin 2020 : 92).

La deuxième série d'exemples est en lien avec la rivalité sino-américaine.

Les nouvelles restrictions imposées par Washington sur le commerce avec la compagnie Huawei menacent des firmes japonaises, lesquelles fournissent plus de 12 milliards de dollars américains en pièces et composants à cette compagnie. Plusieurs firmes japonaises s'inquiètent que le « découplage » américain – « retirer le facteur chinois des secteurs les plus névralgiques sur le plan technologique ou les plus essentiels à la sécurité nationale » – les forcera à faire des choix stratégiques sur leur avenir en Chine. C'est ainsi que Panasonic – un vaste conglomérat de plus de 520 compagnies actives dans plusieurs secteurs industriels dont l'électronique et l'informatique – a restructuré ses nombreuses filiales chinoises sous une compagnie parapluie, la China & Northwest Asia Company, qui est présente principalement dans les produits de consommation. Aucune technologie « sensible » n'est dorénavant associée aux activités de cette firme en Chine. Plus du quart du chiffre d'affaires de Panasonic vient de ses activités en Chine, soit environ 16 milliards de dollars (Obe 2021 ; site web de Panasonic Global).

Enfin, 19,4 % des PME japonaises considèrent que les tensions commerciales sino-

américaines ont eu un impact négatif sur leurs ventes (JETRO novembre 2020 : 35).

Ces deux séries d'exemples ne sont pas typiques au Japon et plusieurs pays ont eu à gérer des enjeux et des perturbations liés à la guerre commerciale sino-américaine et à la COVID-19.

Ce qui fait du Japon un cas particulier est, d'une part, le degré élevé d'intégration économique, notamment sur le plan industriel, entre les deux pays et, d'autre part, l'environnement géoéconomique et géopolitique tendu et difficile. Ces deux facteurs haussent considérablement le degré de vulnérabilité de l'économie nipponne face à des perturbations violentes dans les chaînes de valeur qui pourraient à la limite nuire à la prospérité de l'archipel. Ce pays a ancré depuis le début des années 2000 sa prospérité à celle de l'Asie notamment par un processus d'intégration économique dont l'institutionnalisation repose, *de facto*, sur les chaînes de valeur et, *de jure*, sur des accords commerciaux avec les pays asiatiques, dont le Partenariat économique régional et global (PERG) de l'ASEAN+5 ; une stratégie économique à long terme qui s'avère selon Tokyo être meilleur outil pour, entre autres, « multilatéraliser », sur une base régionale, la puissance économique chinoise (Arès et Boulanger 2021 : 93-99). Globalement, en ce qui a trait à leurs ressources naturelles et leurs pièces et composants, les firmes japonaises s'approvisionnent à plus de 90 % en Asie orientale (JETRO juillet 2020 : 8).

Les tensions qui émergent de l'environnement géoéconomique sont en grande partie le résultat des politiques économiques de Beijing,

lesquelles reflètent son assertivité croissante et une volonté de confrontation exacerbée par la guerre commerciale sino-américaine. Beijing favorise de plus en plus une régulation idiosyncrasique de son économie comme pour sa politique commerciale axée sur les nouvelles routes de la soie ou par sa défense d'un capitalisme d'État en rupture avec les règles universelles du marché libéral. De plus, Beijing associe la prospérité future de l'économie chinoise à un accroissement de la sécurité nationale, non seulement dans des domaines stratégiques comme les semi-conducteurs, mais plus globalement dans le but de sortir la Chine du piège du revenu intermédiaire (Doshi 2021 ; Blanchette 2021 ; Cooley et Nexon 2020).

Enfin, les tensions militaires dans les mers adjacentes à la Chine font également craindre des perturbations dans les rapports économiques sino-japonais comme ce fut le cas en 2012 lorsque la Chine a décrété un soi-disant embargo sur ses exportations de terres rares vers le Japon à la suite d'un incident, près des îles Senkaku, entre un chalutier chinois et un bateau de la garde-côtière japonaise (Boulanger 2020).

Ces facteurs géoéconomiques et géopolitiques ne peuvent plus être ignorés compte tenu du fait que, depuis plusieurs années, les flux d'investissements directs étrangers (IDE) japonais vers la Chine stagnent alors qu'en 2019 le Japon est devenu le premier pays investisseur dans le monde avec des IDE de près de 250 milliards de dollars. Les échanges économiques avec la Chine reculent sensiblement depuis 2017 (JETRO 2017-2020). En contrepartie, avec les pays de l'ASEAN, les échanges commerciaux et les IDE augmentent

continuellement, ce que le JETRO nomme « le déplacement vers l'ASEAN » qui s'est accéléré sous le poids des tensions commerciales sino-américaines (JETRO novembre 2020 : 30).

En ce qui a trait à ses relations économiques avec la Chine, le Japon a décidé d'affronter les enjeux qui haussent sa vulnérabilité économique. L'objectif du Japon n'est pas de faire son propre « découplage » chinois ; il n'y a d'ailleurs pas de débats comme aux États-Unis portant sur un « découplage » ou un désengagement envers la Chine. Un tel débat pourrait bien ulcérer la Chine qui y verrait alors un discours « nationaliste » japonais. La Chine a toujours été considérée comme un « marché naturel » pour le Japon, à l'instar du marché américain pour les firmes canadiennes. Par contre, plusieurs indices nous amènent à croire qu'une brèche a été ouverte dans les échanges sino-japonais et qui laisse entrevoir une reconfiguration de leurs rapports d'interdépendance, dont deux en particulier.

De nombreuses références à la sécurité nationale s'incrustent dans la politique commerciale du Japon (comme pour d'autres pays d'ailleurs) (METI juin 2021), ce qui n'était pas le cas auparavant, et qui vont bien au-delà des politiques habituelles de mise à niveau des capacités industrielles et technologiques du Japon pour maintenir sa compétitivité. Deuxièmement, la rivalité sino-américaine pose pour les firmes japonaises la problématique d'un choix qui serait potentiellement néfaste : faire des affaires avec la Chine ou avec les États-Unis et ses alliés comme l'indique la restructuration des filiales chinoises de Panasonic.

Les investissements japonais en Chine ont souvent été faits en prenant en considération, de façon relativement informelle, la règle de la « Chine+1 » selon laquelle un investissement en Chine devait être accompagné d'un investissement similaire ailleurs en Asie, par exemple en Thaïlande ou au Vietnam (METI juin 2021). Cette règle – qui est en somme une stratégie de diversification du risque – visait à contrer les impacts négatifs que pourraient avoir des tensions nationalistes sur la production comme en avril 2005 lorsque des manifestations antijaponaises ont déferlé dans les grandes villes de Chine. Cette règle vise également à affronter des problèmes concrets comme ceux induits par les régimes chinois des investissements et du droit de propriété qui ont souvent causé bien des « maux » aux firmes étrangères, affectant ainsi leur production locale.

En avril 2020, le gouvernement a renforcé cette règle et est allé beaucoup plus loin en offrant aux firmes japonaises la possibilité de rapatrier au Japon leurs filiales chinoises où de les délocaliser ailleurs en Asie. Dans le cadre d'un budget national additionnel pour affronter le recul économique lié à la COVID-19, Tokyo allouait des sommes considérables : environ 350 millions de dollars pour la première option et deux milliards pour la seconde (Dreyer 2020). Il est difficile d'évaluer les résultats de cette politique, d'autant qu'il y a, dans des circonstances « normales », des dizaines de firmes japonaises qui chaque année mettent fin à leurs activités en sol chinois pour des raisons purement internes liées à leurs activités. En 2019, les firmes japonaises avaient 7636

filiales en Chine, soit près de 30 % de toutes leurs filiales à l'étranger.

En juillet 2020, 57 firmes avaient transféré leur production au Japon et 30 autres l'ont fait ailleurs dans la région de l'ASEAN. Il y a 1700 entreprises qui « auraient montré un intérêt pour le programme » (Chen 2020), un nombre considérable qui reflète peut-être l'inquiétude de ces firmes quant à l'avenir des relations sino-japonaises. Ce programme est orienté par l'idée de vulnérabilité et comment celle-ci peut avoir des effets néfastes sur l'économie nationale comme ce fut le cas à plusieurs reprises (la crise financière asiatique de 1997, la crise financière internationale de 2008, le tsunami de mars 2011, les inondations en Thaïlande en 2017). La pandémie a ajouté une catégorie de biens du domaine de la santé. Un fait nouveau, le gouvernement examine la vulnérabilité des chaînes de valeur en se basant sur les parts de marché détenues par un seul pays au Japon (et/ou par les pays en deuxième et troisième position) (METI juin 2020 : 76-129). Ce facteur est central au programme de délocalisation à l'extérieur de la Chine des firmes japonaises (Duchâtel 2020). L'objectif demeure qu'il faut éviter qu'une crise sanitaire, financière ou politique vienne affecter négativement la croissance toujours fragile de l'économie japonaise par le biais d'une rupture dans les chaînes de valeur.

Y a-t-il un désengagement japonais de la Chine ?

Deux hypothèses sont possibles :

Il y a un désengagement japonais de la Chine. Ce n'est pas seulement en raison de la COVID-

19, mais celle-ci a renforcé l'image d'une vulnérabilité qui est également associée à des facteurs géopolitiques et géoéconomiques. La stagnation des exportations et des IDE japonais vers la Chine ; le programme du gouvernement nippon pour aider les firmes japonaises à délocaliser leurs unités de production hors de la Chine ; ou les pertes induites par la guerre commerciale sino-américaine indiquent que c'est effectivement une tendance qui pourrait chambouler les liens entre ces deux puissances asiatiques. Ce désengagement est également alimenté par les enjeux de sécurité technologique liés au « découplage » américain et par la volonté du gouvernement de hausser la concurrence entre les fournisseurs du Japon établis à l'étranger. Les coûts de production en Chine sont à la hausse et représentent 80 % des coûts japonais. Il est donc de plus en plus profitable de fournir le marché chinois à partir d'autres pays asiatiques (Duchâtel 2020), dont le Japon pour des biens à forte teneur technologique.

Il n'y pas de désengagement, mais un effort du gouvernement japonais de renforcer la résilience des chaînes de valeur. Ces efforts visent l'ensemble des pays asiatiques compte tenu que les manufacturiers japonais dépendent de cette région pour leur approvisionnement en ressources naturelles et en pièces et composants. Il y a certes un certain désengagement de la Chine, mais le poids économique de ce pays dans plusieurs secteurs stratégiques fait en sorte qu'il demeure en haut de la liste des priorités d'expansion des firmes japonaises. Il est peu probable qu'elles se retirent de ce grand marché. De plus, les manufacturiers japonais

installés en Chine s'approvisionnent à près de 70 % localement (JETRO, novembre 2020 : 8) et environ le même pourcentage de leur production est écoulé sur le marché local. La décision de déplacer une usine de la Chine au Vietnam ne peut omettre ces données. La pandémie et la rivalité commerciale sino-américaine ont amené une hausse des échanges de la Chine avec les pays de l'ASEAN. Ces derniers sont devenus, ensemble, à la mi-2020, le premier partenaire commercial de la Chine, devant les États-Unis (Suzuki 2020). Le « découplage » américain pourrait bien renforcer l'intégration asiatique et leurs chaînes de valeur, mais la place de la Chine demeure incertaine comme l'indique l'initiative du Japon, de l'Australie et de l'Inde de renforcer la résilience de leurs chaînes de valeur (la « Supply Chain Resilience Initiative ») (METI 21 avril 2021) qui apparaît cibler les risques associés au marché chinois. Enfin, durant l'année 2020, c'est en Chine que la situation au niveau des profits s'est le moins détériorée pour les firmes japonaises présentes à l'étranger, alors qu'en Inde, en Indonésie ou au Vietnam les profits ont diminué beaucoup plus considérablement (JETRO 18 mars 2021 : 5).

Dans ces deux hypothèses, il n'y a pas une « militarisation » (Funabashi 2020) de l'interdépendance économique sino-japonaise, mais sa reconfiguration dans laquelle les enjeux géopolitiques et de sécurité nationale ne peuvent plus être dissociés de l'activité économique des firmes japonaises à l'étranger et en particulier en Chine en raison de son statut de très grande puissance et son rejet de plus en plus explicite des règles du libéralisme économique.

Bibliographie

Arès, Mathieu et Éric Boulanger (2021), « Les stratégies compétitives nationales et la recomposition transpacifique », dans Danielle Charles-Le Bihan, Joël Lebullenger et Nguyen Minh Hang (dir.), *La diplomatie commerciale de l'Union européenne en Asie du Sud-Est*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, p. 117-131.

Blanchette, Jude (2021), « Confronting the Challenge of Chinese State Capitalism », Center for Strategic and International Studies, Washington D.C., 22 janvier.

Boulanger, Éric (2020), « Les îles Senkaku : au cœur de la rivalité sino-japonaise » dans Éric Mottet, Frédéric Lasserre, Barthélmy Courmont et Serge Granger (dir.), *Marges et frontières de la Chine*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, p. 167-183.

Chen, Frank (2020), « Japanese manufacturers beat a part out of China », *Asia Times*, 29 décembre.

Doshi, Rush (2021), *The Long Game: China's Grand Strategy to Displace American Order*, New York, Oxford University Press.

Dreyer, Simon (2020), « Japan helps 87 companies to break from China after pandemic expose overreliance », *The Washington Post*, 21 juillet.

Duchâtel, Mathieu (2020), « Resilience, not Decoupling: Critical Supply Chains in China-Japan Relation », Institut Montaigne, Paris, 28 août. En ligne : <<https://www.institutmontaigne.org/en/blog/resilience-not-decoupling-critical-supply-chains-china-japan-relations>>.

Funabashi, Yoichi (2020), « The Age of Geoeconomics is upon us », *The Japan Times*, 10 mars.

JETRO (novembre 2020), « Impact of COVID-19 on Supply Chains in the ASEAN Plus Three Region, with Policy Recommendations : ASEAN Plus Three Joint Study », Tokyo.

JETRO (juillet 2020), *JETRO Global Trade and Investment Report 2020 : A global economy with increasing uncertainty and the future of digitalization*, Tokyo, 30 juillet.

JETRO (mars 2021), « Survey on Business Condition of Japanese Companies », Tokyo mars.

JETRO (2017-2020), « Japan's International Trade in Goods (Yearly) », Tokyo, années variées, 2017 à 2020. Données en ligne : <https://www.jetro.go.jp/en/reports/statistics/>

METI (juin 2021), *White Paper on International Trade 2021*, Tokyo.

METI (juillet 2020), *White Paper on International Trade 2020*, Tokyo.

METI (avril 2021), « Minister Kajiyama Attends the Australia-India-Japan Economic Ministers' Meeting », Tokyo, 27 avril. En ligne : <https://www.meti.go.jp/english/press/2021/0427_001.html>.

THE IMPACT OF THE 2020 ELECTION ON US ECONOMIC POLICY – DOMESTICALLY, GLOBALLY, AND IN NORTH AMERICA



Sandra Polaski

Chercheuse, Global Economic Governance Initiative, Global Development Policy Center, Université de Boston

« President Joe Biden has set out a domestic economic program that represents a marked departure from four decades of neoliberal policies that minimized the role of the state »

The election of Democrat Joe Biden as US president, buttressed by legislative wins that gave the Democrats narrow control of both houses of Congress, is likely to signal significant shifts in US economic policy in some spheres. However, there may be less change in other long-standing policies and the administration may leave some Trumpian policies in place. This contribution provides an overview of the most important economic shifts that are likely under Biden at the domestic, global, and North American levels while noting what is uncertain or less likely to change.

US domestic economic policy

As a candidate and in the first months of his mandate, President Joe Biden has set out a

domestic economic program that represents a marked departure from four decades of neoliberal policies that minimized the role of the state. His program has already achieved early successes in his first months in office, buoyed by the needs and public perception of an economy struggling under the economic impacts of the coronavirus pandemic. Former President Trump and congressional Republicans had also agreed to large economic stimulus packages in the early months of the COVID-19 pandemic in 2020 when the economy was in a free-fall and unemployment was skyrocketing. However, they then mounted truculent resistance to further stimulus. Despite their unanimous opposition, Biden as president was able to achieve a large additional stimulus package in early 2021, with stronger social protection

features (Congress.gov. 2021). He then turned immediately to longer-term economic proposals that set out an intended shift toward more state intervention in the economy (The White House 2021a, 2021b). These proposals include massive investment in the country's badly decayed infrastructure, including roads, rail, and water, along with investment in social infrastructures such as early childhood education, elder care, free community college, and universal broadband. They also include significant public investments in research and development, accompanied by industrial policies to advance US capabilities in industries including clean energy, electric vehicles, and semiconductors. Finally, Biden's plans emphasize « buy American » policies and efforts to rebuild supply chains in the US.

All of these steps are intended to create jobs, to replace those lost during the pandemic (as of April 2021 there were still almost 10 million unemployed) but also to upgrade the quality of jobs that had suffered from wage stagnation and increasing precarity during the decades of neoliberal policies (Bureau of Labor Statistics 2021). How much of this agenda Biden can accomplish will depend significantly on his ability to hold together his narrow Democratic majorities in Congress and to retain them after the 2022 mid-term election. It will also depend on the trajectory of the recovery from the pandemic, both in terms of public health and the economic repercussions. A strong economic recovery would buoy Democratic prospects in the mid-term election. But the successive waves of the pandemic sweeping the globe well into 2021 are evidence that the virus has not been

conquered and therefore economic projections are particularly uncertain.

US trade and international economic policy

Biden has said he will not pursue any new trade deals until he has led a recovery from the health and economic crisis. He is likely to keep to his word on this while his administration is fully occupied with the domestic economic crisis and efforts to legislate large shifts in medium-term policy and spending. He will not want to spend significant political capital on a topic as controversial as new trade agreements. An equally important factor is that Trump forced recognition by many in the Democratic party that decades of a corporate-dominated approach to trade and globalization by both parties had left the Democrats in a precarious electoral position. The Democratic coalition depends significantly on working-class voters and Trump's ability to win many of those votes with a critique of trade laid bare the political liability that those policies had created for Democrats. It will take some time and effort to sort out where a new trade consensus can be found in the party.

That said, Biden's domestic program may require changes in some of the current rules at the World Trade Organization (WTO) and bilateral and regional free trade agreements. An obvious example is the « buy American » policy. This will require either an agreed moratorium or agreed changes to the WTO Agreement on Government Procurement, the GPA. Failing that the US could withdraw from the agreement, which was floated by the Trump administration as a possibility, or

choose to violate the agreement without facing consequences if the WTO dispute resolution mechanism remains dysfunctional. However, given Biden's efforts to rebuild collaboration with allies the more confrontational options seem unlikely.

Perhaps more profoundly, some of the industrial policies that Biden has proposed could violate anti-subsidy, anti-dumping, and anti-state aid provisions of the WTO and some free trade agreements. If so, his administration will need to address those constraints – often negotiated at the insistence of the US itself – through renegotiation with trade partners if he wants to carry out his domestic policies. Given the support that many countries are offering to their firms and industries to deal with the fallout from the pandemic, the US is not the only country that might want a moratorium or renegotiation in these areas. The discourse in Europe has shifted considerably due to the pandemic, with much more talk of building national industrial champions, huge increases in state aid, and even government equity stakes in private businesses. Before the pandemic, as recently as early 2020, the US, EU, and Japan proposed to strengthen the WTO disciplines on subsidies, state aid, and state-owned enterprises, an effort that was targeted against China, but future debates on these issues will be reshaped by the changes in their policies. In effect, they have behaved more like China during the pandemic-induced economic disruption.

The pandemic made it clear that small government was not up to the task of rescuing public health and national economies. So

there is likely to be a re-evaluation by the US and others of trade policies that constrain government policy space. An early indication of the depth of rethinking can be found in the decision by the US to agree to negotiate a waiver of intellectual property rights for coronavirus vaccines. Given the strong sway held by the pharmaceutical industry over US trade policy for several decades, the agreement to negotiate over waiving provisions of the WTO's Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS) with respect to vaccines represents a considerable shift.

This is a potentially pivotal moment in terms of changing the US trade policy paradigm. That said, one aspect of Biden's foreign economic policy that has surprised some is his continuation of Trump's antagonistic approach toward China. If the Biden administration chooses to view international issues primarily through an anti-China lens, the political space for moving away from the neo-mercantile stance would narrow.

US economic policy and the regional North American economy

The US Mexico Canada Agreement (USMCA) was ratified by a strong bipartisan majority in the US Congress last year, a rare example of a cross-party agreement on trade. This was because the final agreement contained elements negotiated by the Trump administration, attracting Republican votes, and elements negotiated by the Democratic-led House of Representatives, which strengthened labour, environmental, and enforcement provisions and attracted Democratic votes. Given this bi-partisan

political ownership of the USMCA, it is not likely that there will be an attempt to revisit its terms in the near future. Instead, the Biden administration is likely to let the agreement roll out over the next few years.

Many chapters of the USMCA continue the pro-corporate approach of earlier US free trade agreements, with strong protections for US commercial interests. Indeed, the agreement expanded these to include key demands of the digital industry. There is already pressure on the US Trade Representative (USTR) from US corporate lobbies to take action on their sectorial concerns regarding Mexico and Canada. That said, the new USTR, Katherine Tai, has adopted a different tone in early discussions with North American trade partners from the aggressive « America first » stance of the Trump administration. USTR Tai has argued that trade needs to advance equity and opportunity for all stakeholders, which could lead to more accommodation of domestic

social and economic concerns in the three countries (USTR 2021). Strong pressure for enforcement of the newly robust labour terms of the agreement from within the Democratic Party will be a factor.

Conclusion

The Biden administration has pivoted away from four decades of US neoliberal deference to markets, at least in domestic economic policy. The shape of his international economic policy appears to be more contested, with different factions in the administration and the Democratic Party facing off on important questions. Perhaps the most decisive of these disputes will be the decision whether to give primacy to a confrontation with China. If that is the direction chosen, the scope for coordinated support for global economic recovery and stability will be reduced, along with meaningful collaboration on climate change and other global commons issues.

Bibliography

Bureau of Labor Statistics (2021), « The Employment situation—April 2021 », 6 août, US Department of Labor, Washington D.C.

En ligne :

<<https://www.bls.gov/news.release/pdf/empst.pdf>>.

Congress.gov. (2021), « H.R.1319 - American Rescue Plan Act of 2021, 117 Congress, 2021-22 », Washington D.C.

En ligne :

<[https://www.congress.gov/bill/117th-congress/house-bill/1319/text ?r =1&s =4](https://www.congress.gov/bill/117th-congress/house-bill/1319/text?r=1&s=4)>.

The White House (2021a), « Fact sheet : The American Jobs Plan », 31 mars.

En ligne :

<<https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2021/03/31/fact-sheet-the-american-jobs-plan/>>.

The White House (2021b), « Fact sheet : The American Families Plan », 28 avril.

En ligne :

<<https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2021/04/28/fact-sheet-the-american-families-plan/>>.

USTR (2021), « Remarks of Ambassador Katherine Tai Opening the First USMCA Free Trade Commission », Washington D.C., 18 mai.

En ligne :

<<https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2021/may/remarks-ambassador-katherine-tai-opening-first-usmca-free-trade-commission>>.

PRÉCARITÉ ET COVID-19 EN COLOMBIE : BRÈVE CARTOGRAPHIE DES VIOLENCES



Priscyll Anctil Avoine

Candidate au doctorat en science politique et études féministes (UQAM) et stagiaire Vinnova à Lund University

« La Colombie continue de vivre de multiples formes de violences liées à l'extractivisme, au trafic de drogue et à la perpétuation des inégalités socioéconomiques »

Selon les estimations de la Commission économique pour l'Amérique latine et les Caraïbes (CEPAL)¹¹, le nombre total de personnes en situation de pauvreté dans cette région a atteint les 209 millions à la fin 2020, soit 22 millions de plus qu'en 2019, un niveau sans précédent depuis les dernières décennies. Sur le continent latino-américain, la Colombie a une position particulière : il s'agit à la fois d'un pays confrontant un conflit armé interne, une migration massive de populations provenant du Venezuela, mais aussi, qui fait face à d'importants soulèvements politiques contre la précarité économique depuis la fin 2019 en dépit des mesures sanitaires liées à la COVID-19. La

question qui m'occupe dans cet article est ce contexte politique et socioéconomique particulier de la Colombie, en présentant une brève analyse des violences en temps de pandémie globale.

Un contexte de crises multiples

Si au début de la crise de la COVID-19, la Colombie semblait maintenir de bas taux de décès comparativement à beaucoup de pays de la région, elle est maintenant au 10^e rang mondial en termes de cas et de décès avec, en date du 14 juin 2021, 3,75 millions de cas et 95 778 décès.

¹¹ Des réflexions préliminaires contenues dans cet article ont été publiées dans *E-International Relations*. En ligne : <<https://www.e-ir.info/2020/06/10/opinion-covid-19-in-colombia-migration-armed-conflict-and-gendered-violence/>>.

La pandémie s'est installée au pays sous fond de contestation sociale, avec un mécontentement généralisé en Amérique latine contre les politiques néolibérales, et, en Colombie, contre celles du gouvernement d'Iván Duque. Plusieurs manifestations massives avaient eu cours à partir de novembre 2019, contre le contexte de violences croissantes au pays. En effet, en dépit de l'accord signé avec les Forces armées révolutionnaires de Colombie – Armée du Peuple (Farc-ep) en 2016, plusieurs groupes sont toujours en armes, avec une reconfiguration des pouvoirs locaux pour le contrôle territorial. De plus, la Colombie continue de vivre de multiples formes de violences liées à l'extractivisme, au trafic de drogue et à la perpétuation des inégalités socioéconomiques.

En parallèle, les déplacements massifs de populations, tant sur le plan interne qu'en provenance du Venezuela, ont augmenté drastiquement depuis 2016, ce qui a causé de fortes pressions politiques et économiques dans un pays déjà affecté par un conflit armé interne depuis plus de 60 ans. Également, la crise sanitaire n'a pas mis frein à la montée alarmante des assassinats des personnes activistes des droits humains : l'organisation Indepaz a comptabilisé plus de 1100 personnes assassinées depuis 2016 et, seulement entre janvier et mai 2021, 41 massacres perpétrés au pays.

Comme l'État n'assume pas les rôles institutionnels, politiques et administratifs qui lui reviennent, les groupes criminels et les groupes armés politiquement organisés ont pris le contrôle des territoires et ont menacé les populations qui ne « respectaient » pas les

mesures sanitaires. Face à ses propres failles, l'État a également priorisé la militarisation dans plusieurs départements pour faire respecter des mesures qui ne faisaient pas sens avec la majorité des emplois – informels et quotidiens – de la majorité de la population.

Dans les zones rurales, les groupes armés ont utilisé la force, les pamphlets de menace, le contrôle du territoire par les armes pour réorganiser leur pouvoir local. Les populations paysannes sont particulièrement touchées par le manque d'accès aux soins de santé, de même qu'aux services de base. Par exemple, plus de deux millions de personnes dans le pays n'ont pas accès aux services d'eau courante et d'aqueduc, les privant ainsi de la possibilité de se conformer aux normes de lavage des mains pour se protéger des infections.

Nous sommes donc face à de multiples crises : des inégalités sociales qui ont conduit à des manifestations sans précédent, un conflit armé interne, des migrations massives et une pandémie globale.

Privatisation de la crise

Les corps n'ont pas vécu de la même manière la contagion. En Colombie, comme dans plusieurs pays latino-américains, la pandémie a montré les impacts drastiques des politiques néolibérales mises en place dans les différents pays de la région depuis les années 1980, affectant davantage certaines populations déjà précarisées. Comme l'a souligné le professeur Noam Chomsky, la crise globale a particulièrement atteint le sud global et les secteurs les plus vulnérables de l'Occident en

révélant les profondes failles des modèles économiques dominants. C'est d'ailleurs cette façon de voir l'économie qui a créé de sérieuses inégalités sociales, privatisant et affaiblissant les systèmes de santé qui aujourd'hui doivent affronter la pandémie.

Sur le plan institutionnel, certains départements n'ont pratiquement aucune capacité en termes d'infrastructures – notamment des lits aux soins intensifs – et les régions frontalières ou difficiles d'accès s'inquiètent particulièrement à ce sujet. En effet, la Colombie a historiquement peiné à contrôler son territoire national sur les plans administratif, politique et économique. De la même manière, sur le plan économique, le gouvernement d'Iván Duque n'a pas su répondre aux conséquences désastreuses de la COVID-19. Selon le Département administratif national de statistiques (DANE), plus de 500 000 commerces ont dû fermer leurs portes et 4,1 millions de personnes sont sans emploi. De même, 42,5 % de la population est en condition de pauvreté (comparé à 35,7 % en 2019) et 2,8 millions de personnes se sont ajoutées à la population en conditions d'extrême pauvreté.

D'ailleurs, depuis le début de la crise, le gouvernement Duque a été fortement critiqué pour sa lenteur à prendre des mesures politiques et sociales, mais aussi en raison de sa difficulté à donner des réponses aux enjeux économiques de la pandémie. Cette approche occidentalocentrée et axée sur la privatisation, la hiérarchisation des corps et la « responsabilisation individuelle » est d'ailleurs au cœur des critiques qui animent les manifestations sociales en cours depuis le 28 avril 2021.

Les impacts genrés de la pandémie

En Colombie, comme dans la vaste majorité des pays, les décès ne sont pas seulement reliés à la pandémie. Les femmes, filles et corps féminisés ont été durement touchées par les conséquences économiques et politiques de la pandémie, mais aussi par les mesures de confinement, qui les ont exposés à leurs agresseurs. En date de novembre 2020, les chiffres montraient que 167 femmes ont été assassinées durant la première quarantaine, la plupart par leur conjoint. L'organisation *Feminicidios Colombia* a recensé 217 féminicides en 2020 et les appels téléphoniques contre les violences sexistes ont doublé depuis le début des mesures sanitaires.

Ces violences sont en relation directe avec une donnée importante : pour plusieurs femmes, la maison n'est pas un lieu de protection. De fait, la manière dont les politiques publiques de la santé sont pensées passe souvent outre les affectations différenciées selon le genre, alors que 77 % des femmes victimes de violences sexuelles en Colombie le sont dans leur propre maison.

En calquant les mesures contre la crise sanitaire sur des pays n'ayant pas les mêmes schèmes d'emploi, le travail informel et la précarisation économique des femmes n'est pas pris en compte. Ces dernières se trouvent surreprésentées dans le secteur informel, leur survie étant directement reliée à l'entrée quotidienne d'argent. De la sorte, le confinement représente une atteinte à leur possibilité de répondre à leurs besoins de base et à ceux de leurs enfants. Notamment,

les femmes qui travaillent comme employées domestiques sont particulièrement touchées : en Colombie, on estime que la presque totalité des personnes employées dans les maisons sont des femmes, la plupart d'entre elles ne gagnant pas le salaire minimum. Elles ont été hautement précarisées durant la quarantaine, n'ayant souvent aucun contrat ni régime de sécurité sociale. Selon ONU Femmes, cette précarisation et ce caractère informel du travail des femmes se couple à l'exclusion de celles-ci des positions de leadership en Amérique latine face à leur surreprésentation dans le domaine de la santé et secteur social, pointant le travail de soin comme un pivot central de l'accumulation du capital au détriment des corps des femmes.

Enjeux migratoires et systèmes d'exclusion

Bauman et Donskis (2013) ont interrogé la modernité politique et remis en cause ses présupposés épistémiques, notamment en lien avec la notion de progrès, en révélant les exclusions intrinsèques de ses systèmes économiques et politiques. Dans le cas de la Colombie, cela nous permet de voir les « parias » de la modernité, consacré par le racisme systémique, entre autres envers les populations migrantes, afrodescendantes et autochtones.

Depuis 2016, la Colombie est l'un des pays récepteurs des personnes migrantes du Venezuela fuyant les conditions de précarité. En dépit des intentions de « régulariser » les statuts des personnes migrantes, la situation socioéconomique de ces dernières est cependant critique : la Colombie n'était pas prête institutionnellement à accueillir un si grand nombre de personnes en même temps

qu'elle affronte elle-même plusieurs enjeux, notamment ses millions de victimes du conflit armé interne.

Ces conditions de précarité économique se sont aggravées avec la COVID-19 : les personnes migrantes travaillent majoritairement dans le secteur informel et, pour la plupart, elles n'ont pas de maisons pour se confiner. Leur survie économique dépend grandement des ressources qu'elles réussissent à mobiliser sur le chemin migratoire, souvent en transitant plusieurs pays dans des conditions matérielles et corporelles extrêmement précaires.

Sur les près de deux millions de personnes originaires du Venezuela qui ont migré vers la Colombie depuis 2016, la moitié n'ont pas de statut régularisé, ce qui les prive automatiquement de l'accès au système de santé. Cette situation est préoccupante, car beaucoup d'entre elles sont des femmes avec leurs enfants ou des femmes enceintes. Profamilia et USAID rapportent que « 184 455 filles vénézuéliennes migrantes et réfugiées sont particulièrement exposées aux inégalités d'âge et de genre », ce qui a un impact direct sur leur sécurité et les expose à « la violence physique et psychologique telle que la malnutrition, l'abandon, le trafic à des fins d'exploitation sexuelle et différentes formes de violence sexuelle ». Face à la précarité économique, elles sont donc hautement exposées aux situations de prostitutions et aux féminicides à la frontière en plus de vivre des violences sexospécifiques comme l'absence de mesures spécifiques pour leur santé sexuelle et reproductive. Cette inégalité d'accès au système de santé est encore aggravée par la crise COVID-19 : la lenteur des

réponses du gouvernement colombien aux questions de migration était déjà largement critiquée avant l'apparition de la pandémie. Selon Profamilia & USAID, la mise en œuvre de mesures visant à atténuer la propagation de COVID-19 pourrait « compromettre les résultats de la réponse en matière de droit à la santé des migrants et des réfugiés » et accentuer « l'exclusion sociale et les dilemmes éthiques quant à savoir qui devrait recevoir des soins hospitaliers », généralement en fonction de leur statut pour l'accès au système de santé.

Intersectionnalité : la réponse des politiques publiques contre la précarité ?

Depuis 2019, les manifestations massives sur l'ensemble du territoire colombien ont, en dépit des mesures sanitaires, deux caractéristiques importantes : la mobilisation contre la précarité et la convergence des luttes contre celle-ci, rassemblant plusieurs groupes, tels que les étudiant-es, les syndicats, les retraité-es, les organisations féministes, les autochtones, les mères, les professeur-es, les afrocolombien-nes et défenseur-es de l'environnement.

Dans leur note de recherche, Hankivsky et Kapilashrami (2020) proposent de se pencher sur les analyses intersectionnelles en matière de politiques publiques afin d'améliorer les réponses aux pandémies globales. Trois pistes de réflexions se dégagent d'une telle

approche : premièrement, la nécessité de diversifier à la fois les mesures que les formes de leadership pour trouver des solutions à la Covid-19. Il s'agit donc de décoloniser nos vues sur les mesures sanitaires, mais aussi sur des notions comme le soin ou le travail.

Une deuxième piste découle de la nécessité d'interroger, à partir d'une perspective féministe intersectionnelle, les inégalités non seulement socioéconomiques, mais aussi marquées par la race et le genre. Dans cette prise en compte des multiples inégalités, il apparaît, à la lumière de l'analyse du cas colombien, qu'il devient primordial de lier l'étude des mesures économiques et de santé publique aux interrogations sur le travail informel et son rapport au genre.

Une troisième piste de recherche concerne les questions de la violence en temps de pandémie : celle-ci étant partie prenante de la réalité quotidienne dans plusieurs pays, elle exige l'adaptation des mesures politiques et économiques. Plusieurs de ces formes de violence sont directement liées à la précarité induite par le capitalisme néolibéral ; ainsi, des recherches sont nécessaires pour comprendre les conséquences de ces politiques néolibérales et des guerres contemporaines sur les populations et comment s'imbriquent ces réalités avec d'autres situations d'urgence comme c'est le cas avec la COVID-19.

Bibliographie

Bauman, Zygmunt et Leonidas Donskis (2013), *Ceguera moral : La pérdida de sensibilidad en la modernidad líquida*. Barcelone, Ediciones Paidós.

Hankivsky, Olena et Anuj Kapilashrami (2020), *Beyond Sex and Gender Analysis: An Intersectional View of the COVID-19 Pandemic Outbreak and Response*, Melbourne, Global Policy Institute.

Profamilia (2020), *Desigualdades en salud de la población migrante y refugiada venezolana en Colombia : ¿Cómo manejar la respuesta local dentro de la emergencia humanitaria ?* Bogotá, Profamilia & OFDA-USAID.

POLITICS AND THE PANDEMIC



Ilan Bizberg

Professor, El Colegio de México

« Democratic countries implemented measures that a few months before were unimaginable »

The health crisis that humanity is currently going through must not prevent us from thinking about how we want and how we are going to come out of it. Undoubtedly, despite the very serious sacrifices this pandemic will demand of all of us, humanity will survive. But how? What are we ready to sacrifice to overcome it?

This article will deal with recent authoritarian, populist, and democratic forms of government that have been emerging and how they have been strengthened or weakened as a result of the present state of emergency.

The authoritarian form in the time of the pandemic

Since before the outbreak of the current pandemic, two contrasting models were being offered to global society: the democratic model and the authoritarian one,

exemplified by China, which has been rapidly developing its economy, expanding its infrastructure, upgrading its industry to reach high technological standards, lifting 600 millions of its inhabitants out of poverty, and ensuring that the emerging new middle-class can access the comforts of the developed world.

The leaders and partisans of this model claim that democracy and individual freedom, as we know it in the West, would jeopardize the state's ability to continue this impressive process. The majority of the Chinese population accepts this premise: democracy and individual rights can wait, and in exchange, their country – that was poor until recently – develops at surprising speed. The values that are at the base of democratic societies could be delayed in exchange for strong economic development. Some disagreed with this premise: the youth of

Tiananmen at the end of the 1980s and those from Hong Kong today.

The current health crisis and the effective manner in which the Chinese government has been able to stop the infections and deaths, is giving arguments to those that defend this model. Byung Chul Han (2020) writes that what democratic countries and their populations consider as an intrusion on their privacy is what has allowed Asian countries to fight the health crisis with lesser human, social, and economic costs. They have achieved this through the administration of their population such as the state's capacity to credibly threaten their citizens and to make use of various control devices. This allowed, for example, the Chinese government to test millions of people, measure their temperature, force them to isolate themselves if they had any symptoms and monitor their slightest displacement and that of their families. In sum, authoritarian governmental control over the population has been extremely effective to stop the spread of the virus. Although, we must remember that the promoters of this model do not mention that the Chinese government hid for a month the existence of this new disease and that we probably still don't know the real number of infected and dead.

The population control mechanisms implemented by the Chinese government have included: supervision of mass media, censorship of social networks, access to cell phones and other private media, access to electronic payment data, and facial recognition (Garcia 2017). Information collected from commercial transactions carried out through electronic means allows

the government to tell what products individuals buy, if they pay their debts on time, if and where they travel, etc. By matching the individual data with that of other consumers the government can uncover the interactions of each person. This has been perfected in the current epidemic for the sake of detecting the contacts of those that are contaminated. Using these surveillance instruments, the Chinese government had begun to rank individuals based on their observance of social rules, allocating « social credits » to every individual, to give discounts on public transportation, hotels, and other types of activities, to those positively ranked. Those individuals however negatively ranked, will have either to pay more for those events, or they would be barred from attending them, from traveling on vacation, etc. It is expected that all these instruments for population management will be reinforced in the future due both to the technical expertise that was perfected during the pandemic and its relative acceptance by the population. It is almost certain that authoritarian countries will continue using these mechanisms, imposed at a time of crisis to strengthen and perpetuate their control, and also to uncover political opponents.

The democratic form in the time of the pandemic

The situation of the democratic governments in times of pandemic is both similar and different. Similarly, because the pandemic forced almost all countries in the world to impose restrictions that would have been unthinkable in other circumstances. Different,

in that, they were imposed in countries that had democratic governments and populations accustomed to a great array of individual freedom. Democratic countries implemented measures that just a few months before were unimaginable. Executive decrees, that often ignored national legislatures, forced citizens to stay home and imposed a safe-conduct to go to the pharmacy, to the corner store, or to do exercise, in sum, to impose limits on their whereabouts. In some countries, the police were even allowed to fine or arrest individuals if they could not justify being outside during curfew. Although numerous democratic countries imposed these measures with relative success, the authoritarian countries, according to Han (2020), fared much better in terms of infections and deaths.

Moreover, democratic countries may not disarm all those authoritarian mechanisms that have been temporarily implemented, with the justification that they may serve for other crises, as it happened with the fight against terrorism. While authors like Habermas (2020) consider that this is not a source of danger in the case of democratic countries like France or Germany, other authors consider that even in these countries there is a real risk that population control may become compatible with democracy. For Agamben, in times of fear a population might accept restrictions that in normal situations it would not. When a population is faced with the choice between health and freedom it will choose the first. As this author puts it: « [...] the state of fear that has spread in recent years in the consciousness of individuals and that translates into a real need in situations of collective panic [...] [leads to] a vicious circle :

limits to freedom imposed by governments are accepted for a desire for security [...] [from a threat] induced by the same governments that now intervene to satisfy it ». In the reaction to the epidemic, Agamben has also raised the idea that it reinforces « [...] a growing tendency to use the state of exception as a normal paradigm of government » (Agamben 2020).

Naomi Klein considers, in the final count, that there is a real threat coming from the measures imposed during this exceptional situation: they may lead to a world of control that will destroy democracies and individual rights; something that may be achieved through an association between politics and capital, and not centered on the state as in the Chinese case. With the information technology devices, business and government would « permanently integrate technology into every aspect of civic life, not as a painful necessity to save lives, but as a living laboratory for a permanent – and highly profitable – no-touch future [...] a future in which our every move, our every word, our every relationship is trackable, traceable, and data-mineable by unprecedented collaborations between government and tech giants » (Klein 2020).

It was Michel Foucault who first analyzed how modern forms of control are no longer exercised by a centralized command, by the king or the state, as Machiavelli thought, but that power has been diffused. Starting with the invention of the police, capitalist economy, state administration, and statistics, the population is administered by apparatuses focused on each individual,

defining what is normal and abnormal, regulating what is allowed or not, and what are our obligations. Modern states possess increasingly sophisticated mechanisms to bring individuals to internalize these norms and comply with them, without any external pressure (Foucault 1991). Agamben writes that fear has become another way of controlling the population, an emotion that was reinforced during the war against terrorism and that threatens to be fortified with the contention of the pandemic.

Foucault's main idea is that in modernity, external domination carried out by political power, centralized in the state, becomes « internal » domination driven by language, classification, and money. Domination is no longer exercised in a restrictive way, by a prohibition external to human freedom, it is deployed from within freedom itself; the freedom that modern man enjoys is his domination. According to Foucault « [...], the freedom that is left to the population is used by power for control purposes and discipline is included in the freedom that modern governance grants us » (Grenier & Orlan 2007).

Foucault's sociology is based on the concept of the individual who faces « [...] forms of incentives instead of coercion ». In sum, « the law prohibits, the discipline prescribes, the biopolitics cancels, restraints, favors, or regulates » (Jeanpierre 2006: 90, 92). This explains why Foucault was so interested in neoliberalism as the final phase of a self-regulated society, based on the freedom of all and self-regulation through freedom.

Liberalism is defined as the government by the economy:

« [...] liberalism values the preservation of life, the freedom to move, to take risks ; on the other hand, it limits these freedoms at the same time that it makes them possible ». « Liberalism and neoliberalism move away from the disciplinary society insofar as they are not based on restrictions, even self-imposed, but on individual freedom. In the society based on the approach of Foucault, conflict is internal to the control mechanisms and resistance gives rise to new control measures and a greater capacity for domination. Now everything is being played amid the individual and the system » (Jeanpierre 2006 : 93).

The current pandemic strengthens this individualization of control that has already been maximized by the neoliberal economy. Both Harari (2020) and Agamben (2020) consider fear to be an even more powerful factor than the neoliberal economy, as it is more subjective. While neoliberalism pushes the human being to increase his capacity to succeed in the market and privatize the social policies that were allocated by the state's apparatus, the current epidemic fear of death leads the individual to adopt an even more defensive attitude. A situation that further strengthens individualism and may extinguish any type of social action as the fear of the other as a source of infection becomes unbearable.

Two alternative models : populism and authoritative democracy in a time of the pandemic

The populist form of government

In contrast to the two models of population control that we have analyzed in the first part of this article, populist governments have failed to efficiently combat the pandemic, as shown in the experiences of the United States, Brazil, or Great Britain. In this article we limit our definition of populism to its most common and « external » characteristics, we will thus not make the necessary distinctions between left and right, popular and elitist populisms, or national-popular and proto-fascist forms of government as we have done in another paper (Bizberg 2020). We will circumscribe this form of government by the struggle between friend and foe. Its demagogic discourse is focused on the leader and his communications in the name of the unprotected sectors of society against the privileged strata, or of the national group against the immigrants and foreigners. According to Hermet:

« [...] populism aims to abolish the distance, the barriers, and even the existing differences between government and the governed, between those above and those below. It is an anti-political movement that rejects traditional political mechanisms because they delay the resolution of fractures and social injustices. It also denies the temporality of politics, demands and promotes an instantaneous response to problems and to the aspirations that no governmental action has the power to resolve » (2001 : 49-50).

Targuieff adds that, in this manner, the time of populism is a mythical time and its action highlights the magic of politics (2003: 285).

Populism is the opposite of representative or participative democracy since it calls for a direct and voluntaristic policy that both deepens and purifies democracy, and that strips it of what it considers to be « [...] its false institutional and constitutional limits » (Hermet 2001: 70).

Facing the pandemic, populist leaders first started questioning its gravity, thereby significantly delaying the adoption of measures to deal with it, and thus having much higher casualties. The main reason why these governments acted belatedly is that as they are based on a very close relationship between the leader and the people (or his followers) with the latter expecting performance from the former often measured in economic terms. This is why populist governments hesitated to shut down the economy, long before being convinced (if ever) that there were scientific reasons to do so. On the other hand, while economic performance is measured every month, avoiding deaths is not easily quantified, but the death toll is. Therefore, governments in Brazil, Russia, or Turkey managed to hide the real number of COVID-19 deaths, but not in the United States or Great Britain. Furthermore, insofar as the populist leader concentrates power and decisions, occupies the totality of the political scene, and thus depends highly on public opinion, he is hesitant to stop production; he quickly reaps successes, but also failures. This also prevents him from speaking clearly and transparently about the challenges, the problems, and the mistakes. And just as the leader hesitated long before sacrificing the economy to the fight against COVID-19, he tried to open it as soon

as possible claiming the fight against COVID-19 had been won. Thus, countries led by populist leaders, mainly Brazil, the United States, and Britain all had the highest number of infections and deaths (Galindo 2020).

Political form based on democratic values and authority

The health crisis has revealed that there is another form of government, a democratic option that does not aspire for greater control of the population but is based on democratic authority and values. How this political form tackled the health crisis exposed the basis on which it rests: fundamental truth, authority, and a strong democratic and civic culture. The message that the government addressed to its citizens was focused on the sheer necessity of radical measures to be taken and on the need that they are respected individually and collectively. This political form has not only been the most democratic, but it is among the most successful in tackling the pandemic.

We will focus on one of the most exemplary cases, which is that of Germany, although we will also make references to other ones such as Taiwan, New Zealand, Finland, Iceland, and Norway, but also Portugal, Uruguay, and the province of Kerala in India; several of them governed by women, something which should arouse more attention but is out of the reaches of this paper.

Contrary to the attempts by the authoritarian and populist governments to hide or withhold information on the seriousness of the epidemic, an action that eroded the confidence of the population and, therefore, the effectiveness of the measures once they

were decided, in the German case, the gravity of the situation was recognized and communicated from the very beginning.

The following speech by Angela Merkel is a very clear example of founding the response of the government on transparency, authority, and civic culture.

« The coronavirus is changing daily life in our country dramatically at the present. Our idea of normality, of public life, social togetherness – all of this is being put to the test as never before [...] part of what open democracy is about : that we make political decisions transparent and explain them. That we justify and communicate our actions as best we can, so that people can understand them [...] this is serious. Please also take this seriously. Since German reunification, no, since the Second World War, there has not been a challenge for our country in which action in a spirit of solidarity on our part was so important » (Merkel, n.a).

This speech revolves around the fact that the government intends to be transparent. The population is asked for its collaboration to stop the epidemic while respecting democratic principles and upholding their civic responsibilities. This is not an imposition on individuals of a set of instructions that has been decided by the central state. Nor are these measures to be implemented through the intensification of governmental control mechanisms or the end of deliberation between the different political powers and levels of government as some central European governments did. On the other hand, Merkel's speech makes it clear that the

main goal is to save lives; that no other principle prevails, that no utilitarian compromise may predominate, and that the government is not looking for a compromise between the economy and the health of the German population. The president of Argentina was equally clear about this fact when he declared: «The economy has gone through a lot of bad times and we've recovered, but we will not recover our dignity if we let our countrymen fall into illness and death » (El Pais 2021).

Conclusion

Although one may be led to think that these forms of government – the authoritarian and the democratic – go in the same direction of population control that Foucault described as both imposing surveillance mechanisms to tackle the epidemic, it is not the case. An authoritarian government uses the capacity offered by new technologies to reinforce its

totalitarian nature à la Arendt or Orwell. We are in a pre-Foucaultian situation, in which power and control are being centralized and concentrated in the state. In contrast, as uttered by Klein (2020) and Harari (2020), a democratic government is effectively imposing population administration mechanisms, as described by Foucault, in a situation in which individuals voluntarily accept the restrictions and even internalize the rules.

But the main argument of this article is that the democratic governments, based on truth, authority, and empathy, as well as on a strong democratic and civic culture, have done a very good job in preserving lives as well as democracy and freedom. Whether this impression will be confirmed in the future or not depends on the next steps, the way these countries will deal with the economic crisis that hovers upon the world.

Bibliography

Agamben, Giorgio (2020), « L'invenzione di un'epidemia », *Quodlibet*, 26 février.

En ligne :

<<https://www.quodlibet.it/giorgio-agamben-l-invenzione-di-un-epidemia>>.

Bizberg, Ilan (2020), « La caída del Muro : de la esperanza de un mundo más democrático a la realidad de la política amigo-enemigo », *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, vol. 64, n° 238.

El Pais (2021), « El Presidente presentó una nueva dotación de gendarmes en La Matanza », 18 aout. En ligne :

<<https://www.pagina12.com.ar/259840-alberto-fernandez-sobre-el-coronavirus-y-la-economia-no-esta>>.

Foucault, Michel (1991), « Governmentality », dans Graham Burchell *et al* (dir.), *The Foucault Effect. Studies in Governmentality*, Chicago, University Chicago Press, p. 87-104.

Garcia, Jorge G. (2017), « China prepara un sistema de “rating” para sus ciudadanos », *El Pais*, 6 novembre.

Galindo, Jorge (2020), « El descrédito populista », *El País*, 18 mars.

En ligne : <https://elpais.com/elpais/2020/03/18/opinion/1584552035_741360.html>.

Grenier, Jean-Yves et André Orléan (2007), « Michel Foucault, l'économie politique et le libéralisme », *Annales. Histoire, Sciences Sociales*, vol. 62, n° 5, p. 1155-1182.

Habermas, Jürgen (2020), « Dans cette crise, il nous faut agir dans le savoir explicite de notre non-savoir », *Le Monde*, 10 avril.

Han, Byung-Chul (2020), « La-emergencia viral y el mundo de mañana », *El País*, 21 février.

En ligne : <<https://elpais.com/ideas/2020-03-21/la-emergencia-viral-y-el-mundo-de-manana-byung-chul-han-el-filosofo-surcoreano-que-piensa-desde-berlin.html>>.

Harari, Yuval Noah (2020), « The world after coronavirus », *The Financial Times*, 19 mars.

Hermet, Guy (2001), *Les populismes dans le monde. Une histoire sociologique XIX-XX^e siècle*, Paris, Fayard.

Jeanpierre, Laurent (2006), « Une sociologie foucauldienne du néolibéralisme est-elle possible ? », *Sociologie et sociétés*, vol. 38, n° 2, p. 87–111.

Klein, Naomi (2020), « Screen New Deal. Under Cover of Mass Death, Andrew Cuomo Calls in the Billionaires to Build a High-Tech Dystopia », *The Intercept*, 8 mai.

Merkel, Angela (n.d), « An address to the nation by Federal Chancellor Merkel ».

En ligne :

<<https://www.bundesregierung.de/breg-de/themen/coronavirus/statement-chancellor-1732296>>.

Targuieff, Pierre-André (2007), *L'illusion populiste*, Paris, Flammarion.

Interventions économiques présente des analyses et résultats de recherche pouvant provenir de l'ensemble des sciences sociales, mais privilégie les thèmes reliés à l'économie politique, à la sociologie économique, au travail et à l'emploi, au développement, à la mondialisation et à l'économie politique internationale, ainsi qu'à l'analyse des écrits d'auteurs importants dans ces différents champs.

Transformations est une publication conjointe de la Revue *Interventions économiques* et du *Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation*.