

La relation spéciale entre le Royaume-Uni et les États-Unis à l'épreuve de la mondialisation économique

Martine AZUELOS

Résumé

La crise économique de 2008-2009, dont l'origine a été largement analysée comme la conséquence d'un dérèglement du capitalisme anglo-saxon, a remis sur le devant de la scène l'existence d'une « relation spéciale » entre le Royaume-Uni et les États-Unis. Cet article étudie les effets de la mondialisation contemporaine sur les relations économiques entre les deux partenaires et montre dans une première partie que si leurs échanges commerciaux ont perdu en importance, l'intensification de leurs investissements directs à l'étranger (IDE) croisés et leur rôle moteur dans la globalisation financière sont devenus les éléments structurants de la relation spéciale depuis les années 1980. La seconde partie analyse les vecteurs institutionnels de coopération, d'échange et de communication entre les deux économies et conclut que le fait que l'anglais soit devenue la lingua franca de l'économie mondialisée contribue à redéfinir la relation spéciale et à en réévaluer les enjeux.

Mots-clés : relation spéciale, Royaume-Uni, États-Unis, économie, mondialisation, anglais.

Abstract

The current economic crisis, which has largely been interpreted as the result of the unravelling of "Anglo-Saxon" capitalism, has revived interest in the "special relationship". This paper focuses on the impact of contemporary globalisation on the economic relations between Britain and the United States. The first part shows that while trade has become a less significant component in the partnership since the 1980s, bilateral FDI has soared and the role played by Britain and the US as drivers of financial globalisation has indeed made their relationship special. The second part focuses on channels of UK-US institutional cooperation, exchange and communication, and concludes that the fact that English has achieved global status as the world's economy lingua franca has not only strengthened the special relationship but also its global leadership.

Keywords: special relationship, United Kingdom, United States, economy, globalisation, English.

The only enduring future of the so-called Special Relationship is a common language. The English language will be sustained — and grow in its impact and dominance as globalisation, rather than Europeanism, advances into new corners of the world¹.

1. John NOTT, « Introduction », dans Jean-Claude SERGEANT (dir.), « La "relation spéciale" Royaume-Uni/États-Unis entre mythe et réalité 1945-1990 », *Revue française de civilisation britannique*, volume XII, n° 1, 2003, p. 7. John Nott fut le ministre de la défense de Margaret Thatcher de janvier 1981 à décembre 1982 ; « À long terme, la prétendue relation spéciale ne reposera plus que sur la communauté de langue. La langue anglaise gagnera en importance et sa domination ira en s'accroissant au fur et à mesure que la mondialisation, et non l'idéal européen, s'étendra à de nouveaux territoires. »

La crise économique de 2008-2009, dont l'origine a été largement analysée comme la conséquence d'un dérèglement du capitalisme anglo-saxon, a remis sur le devant de la scène l'existence d'une « relation spéciale » entre le Royaume-Uni et les États-Unis que les évolutions les plus marquantes du monde contemporain avaient, un temps, fait quelque peu oublier. Avant le déclenchement de la crise, l'existence de cette relation spéciale avait, il est vrai, été largement mise en cause, ou reléguée au rang de mythe. Le mouvement d'intégration régionale dans lequel sont engagées tant l'Europe que l'Amérique du Nord, la fin de la guerre froide, la mondialisation, la montée en puissance du multiculturalisme, le fait que l'anglais soit devenue la *lingua franca* des affaires à l'échelle planétaire, n'étaient-ils pas autant de facteurs devant faire passer la communauté de langue, de culture et d'intérêts évoquée par Churchill dans son *Histoire des peuples anglophones*² aux oubliettes de l'Histoire ? Dans ce contexte, on se propose ici de revenir sur la problématique que sous-tend la référence au concept de « relation spéciale » en se demandant, dans un premier temps, dans quelle mesure l'accélération de la mondialisation économique depuis la chute du mur de Berlin a fait évoluer les liens entre le Royaume-Uni et son voisin d'outre-Atlantique. Dans une seconde partie, nous nous attacherons à analyser les vecteurs institutionnels de coopération, d'échange et de communication entre les deux économies et sur les enseignements que l'on peut tirer de la crise qu'ils ont traversée en 2008-2009.

De la « relation spéciale » au « modèle anglo-saxon » : concepts et réalités économiques

La « relation spéciale », un concept en débat

L'hypothèse de l'existence d'une « relation spéciale » entre le Royaume-Uni et les États-Unis ne fait pas l'unanimité, tant au sein des deux pays concernés que parmi les observateurs étrangers. Il est vrai que, depuis la déclaration d'Indépendance (1776), texte fondateur de la future république américaine, les sujets de contentieux n'ont pas manqué entre les deux nations. Les circonstances dans lesquelles l'expression « relation spéciale » a vu le jour méritent donc, avant tout, d'être rappelées : lorsque Winston Churchill l'utilise pour la première fois en 1946³, il s'exprime

2. Winston CHURCHILL, *A History of the English-Speaking Peoples*, Londres, Cassell, 1956-1958.

3. Winston Churchill, Premier ministre britannique de 1940 à 1945, n'est plus à cette époque que le chef de l'opposition conservatrice au gouvernement travailliste de Clement Attlee porté au pouvoir à l'issue des élections législatives de 1945.

dans le contexte de l'immédiat après-guerre, au moment où il voit un « rideau de fer » s'abattre entre l'Europe de l'Est et l'Europe occidentale et où sa préoccupation essentielle est la mise en place d'un ordre international qui puisse garantir une paix durable à l'humanité tout en permettant au Royaume-Uni de conserver son rang de grande puissance dans le concert des nations⁴. À l'époque, en effet, si le Royaume-Uni est sorti victorieux de la guerre, il est exsangue. Sa puissance apparaît bien réduite face à celle des États-Unis, dont l'hégémonie est alors incontestable⁵. S'amarrer à la puissance américaine, c'est dès lors pour Churchill le seul moyen par lequel le Royaume-Uni et son Empire peuvent espérer continuer à exercer une influence sur les destinées du monde.

L'idée qu'il existe une relation spéciale entre le Royaume-Uni et les États-Unis est donc, à l'origine, une idée britannique, utilisée pour servir l'intérêt britannique. Pourtant, la question fait d'emblée débat au Royaume-Uni : alors que, au sein du Parti conservateur, nombreux sont ceux qui se retrouvent dans la vision exposée par Churchill, l'association avec les États-Unis ne va pas de soi, dans le camp travailliste, à l'époque de la guerre froide⁶. Aujourd'hui encore, le débat perdure, même si les lignes de démarcation entre les adeptes de la « relation spéciale » et ses opposants ont quelque peu bougé : alors que Gordon Brown, Premier ministre travailliste, adhère sans réserve au concept⁷, le conservateur

4. Voir Winston CHURCHILL, Discours prononcé à Fulton, dans le Missouri, le 5 mars 1946 : « *Neither the sure prevention of war, nor the continuous rise of world organization will be gained without what I have called the fraternal association of the English-speaking peoples. This means a special relationship between the British Commonwealth and Empire and the United States. [...] Fraternal association requires not only the growing friendship and mutual understanding between our two vast but kindred systems of society, but the continuance of the intimate relationship between our military advisers, leading to common study of potential dangers, the similarity of weapons and manuals of instructions, and to the interchange of officers and cadets at technical colleges. [...] it is probably the only means by which that organisation will achieve its full stature and strength.* » (« Ni la certitude de pouvoir prévenir la guerre, ni la montée en puissance de l'organisation mondiale ne seront acquises sans ce que j'ai appelé l'association fraternelle des peuples anglophones. Cela implique une relation spéciale entre le Commonwealth et l'Empire britannique, d'une part, et les États-Unis, de l'autre. [...] Cette association fraternelle exige non seulement que soient développés des liens d'amitié et une compréhension mutuelle entre deux systèmes d'organisation sociale qui, pour être complexes, n'en sont pas moins apparentés ; mais aussi que soient maintenues, entre nos conseillers militaires, des relations étroites qui permettront d'étudier conjointement les dangers potentiels, d'adopter des armements et des manuels d'instruction similaires et de développer des échanges d'officiers et d'élèves officiers entre écoles militaires. [...] C'est probablement le seul moyen qui puisse permettre à cette organisation d'atteindre sa pleine grandeur et sa pleine puissance. »). Le texte intégral du discours est disponible sur le site de l'OTAN : <http://www.nato.int/docu/speech/1946/S460305a_e.htm>, octobre 2009.

5. Winston CHURCHILL, *ibid.* : « *The United States stands at this time at the pinnacle of world power.* » (« Les États-Unis sont actuellement au pinacle de la puissance mondiale. »)

6. Voir Peter JONES, *America and the British Labour Party. The Special Relationship at Work*, Londres, Tauris Academic Studies, 1997.

7. Voir notamment Gordon BROWN, « Enlarging the Anglosphere », dans *The Wall Street Journal*, 16 avril 2008, p. A19 ; voir aussi le discours prononcé par Gordon Brown devant le Congrès des États-Unis le 4 mars 2009, disponible sur le site du *Guardian* : <<http://www.guardian.co.uk>>.

Michael Heseltine, ministre sous les gouvernements Thatcher et Major, aujourd'hui membre de la Chambre des lords, estime que ceux qui persistent à y croire sont des « naïfs » qui se « fourvoient » et qui ne voient pas que, outre-Atlantique, on n'en parle quasiment jamais⁸. Aux États-Unis, en effet, la référence à la relation spéciale est d'autant moins fréquente que ce pays entretient beaucoup d'autres relations spéciales — avec Israël, le Canada, le Mexique ou, plus récemment, la Chine. Ainsi n'y a-t-il guère que lorsqu'un président américain rencontre un Premier ministre britannique que l'expression est sortie du fond des tiroirs de la rhétorique diplomatique américaine⁹. Dans les pays tiers, toutefois — et notamment en France — l'existence de cette relation spéciale est, le plus souvent, perçue comme une réalité, attestée en français par l'utilisation de l'adjectif « anglo-saxon » qui est utilisé tantôt comme synonyme d'« anglo-américain », tantôt pour qualifier un groupe de pays (États-Unis, Canada anglais, Australie, Nouvelle-Zélande, Irlande) dont l'anglais est la langue officielle, nationale ou majoritairement parlée, qui ont en commun une histoire liée à la colonisation britannique et dont la population est majoritairement blanche, ce qui les distingue des autres pays du « monde anglophone »¹⁰.

L'histoire de la relation spéciale, au niveau politique comme au niveau diplomatique, a été largement étudiée¹¹. Les auteurs qui se sont penchés sur la question ont montré combien les relations bilatérales se sont tour à tour distendues, au moment de l'adhésion du Royaume-Uni

8. Les propos récemment tenus par Michael Heseltine illustrent la façon dont la question peut encore agiter les esprits au Royaume-Uni. Le 24 septembre 2009, au cours de l'émission politique *Enquire Time* programmée par la chaîne de télévision BBC1, il déclarait : « *I find it pathetic [...] that we should go on talking about a special relationship. This is the most naïve delusion fostered on this side of the Atlantic, hardly ever referred to on the other side of the Atlantic.* » (« Je trouve pitoyable [...] que nous continuions à parler de relation spéciale. C'est l'illusion la plus naïve qui ait été entretenue de ce côté-ci de l'Atlantique; on n'en parle quasiment jamais de l'autre côté de l'Atlantique. ») L'enregistrement vidéo de l'émission est disponible sur <<http://www.youtube.com/watch?v=Q6y7ggURro0&feature=related>>, octobre 2009.

9. Voir Stryker MCGUIRE, « An Island, Lost At Sea. Britain is obsessed with its "special relationship" with the United States. It's time to let go. », *Newsweek*, 14 février 2009, <<http://www.newsweek.com/id/184780>>, septembre 2009.

10. En anglais, en revanche, le terme *Anglo-Saxon* n'est guère employé que pour faire référence à la période de l'histoire britannique précédant la conquête de 1066. Aux États-Unis, la référence à un monde WASP (*White Anglo-Saxon Protestant*) est battue en brèche par la montée du multiculturalisme et fait partie d'une catégorisation qui est perçue comme non politiquement correcte. D'où l'accusation de « racisme » que suscite l'emploi de cette catégorisation, notamment de la part d'auteurs se réclamant des études post-coloniales.

11. Voir par exemple Philippe CHASSAIGNE, *Royaume-Uni/États-Unis 1945-1990 : la « relation spéciale »*, Neuilly, Atlande, 2003 ; Jean-Claude SERGEANT (dir.), *La « relation spéciale Royaume-Uni/États-Unis entre mythe et réalité 1945-1990 »*, *op. cit.* ; John DUMBRELL, *A Special Relationship: Anglo-American Relations from the Cold War to Iraq*, Basingstoke, Palgrave, 2006 ; William WALLACE, Christopher PHILLIPS, « Reassessing the Special Relationship », *International Affairs*, vol. 85, n° 2, 2009, p. 263-284.

au Marché commun, notamment, puis resserrées (ainsi, dans les années 1980, à la faveur de la proximité idéologique entre Margaret Thatcher et Ronald Reagan ou, après le 11-Septembre, lorsque le Royaume-Uni de Tony Blair s'est engagé, aux côtés de l'administration Bush, dans la guerre en Afghanistan et en Irak). La dimension économique de cette relation spéciale a toutefois été moins abondamment étudiée¹². On peut se demander si elle continue à avoir un sens à l'heure où les États-Unis s'imposent comme « hyperpuissance », où le Royaume-Uni est devenu une puissance moyenne, et où les forces de la régionalisation et de la mondialisation économique ont conduit le Royaume-Uni à développer ses relations avec l'Europe continentale et les États-Unis à se tourner de plus en plus vers leurs voisins des Amériques ou vers le Pacifique.

Des liens reconfigurés par la mondialisation

Caractéristique majeure de la période contemporaine, la mondialisation est un processus complexe et multidimensionnel¹³ qui consiste en une accélération et une intensification de processus antérieurs (développement du commerce international et de l'investissement direct à l'étranger)¹⁴, mais qui revêt aussi certaines spécificités propres, apparues à partir de la fin des années 1980, c'est-à-dire avec la fin de la guerre froide. Favorisée par la mise en place des institutions de Bretton Woods, à la fin de la seconde guerre mondiale, l'intégration des flux économiques dans une économie « globalisée » était en effet impossible dans un monde bipolaire, l'environnement géopolitique constituant, *de facto*, un obstacle à une possible *mondialisation*. La chute du mur de Berlin (1989) leva donc cet obstacle, les mesures de déréglementation financière mises en œuvre dans la plupart des pays occidentaux dans la décennie précédente accélérant la portée économique de cet événement. Ainsi, entre 1980 et 2006, les échanges mondiaux ont-ils été multipliés par cinq en valeur réelle, passant de 36 % à 55 % de celle de la production mondiale¹⁵. Les accords régionaux se sont multipliés, au point d'apparaître comme le moteur de l'intégration mondiale¹⁶ et la progression des échanges s'est

12. Elle n'est ainsi quasiment pas abordée dans les sources mentionnées à la note précédente. Un rapport publié par le Congressional Research Service en 2007 ne consacre qu'une page sur vingt-cinq à la dimension économique de la relation. Voir Kristin ARCHICK, *The United Kingdom: Issues for the United States*, CRS Report for Congress Order Code RL33105, Updated July 16, 2007.

13. Voir Cynthia GHORRA-GOBIN, « Introduction », dans *Dictionnaire des mondialisations*, Paris, Armand Colin, 2006.

14. *Ibid.*, s.v. « Économie ».

15. FONDS MONÉTAIRE INTERNATIONAL (FMI), *Perspectives de l'économie mondiale. Mondialisation et inégalité*, octobre 2007, p. 147.

16. Quelque 380 accords régionaux ont été notifiés au General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) et à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) de 1947 à 2007, dont près des deux tiers

accompagnée d'une puissante recomposition des flux qui s'orientent aujourd'hui principalement au sein de trois grands ensembles régionaux (l'Amérique du Nord, l'Europe occidentale et la zone constituée par l'Asie de l'Est et l'Océanie)¹⁷. La globalisation de la production s'accélère également : les firmes transnationales multiplient leurs investissements directs à l'étranger (IDE) et s'engagent dans des stratégies « globales » visant à unifier la gamme de leurs produits (ou de leurs services) à l'échelle mondiale et à faire de chaque filiale une unité spécialisée dans la production de l'un des composants des produits ou des services qu'elles commercialisent¹⁸. L'IDE progresse donc fortement, passant d'un rythme de croissance annuel de 5 % dans les années 1970 à 22 % de 1985 à 1999, et à 40 % de 1996 à 2006¹⁹. Troisième caractéristique de la mondialisation économique contemporaine, et sa forme la plus évidente, la globalisation financière résulte à la fois de l'intégration mondiale des marchés des capitaux et de la montée en puissance d'un capitalisme patrimonial dont les exigences de rentabilité imposent une logique financière aux entreprises. Les flux transnationaux d'actifs financiers augmentent beaucoup plus vite que les échanges de biens et de services entre la fin des années 1980 et 2007 : leur valeur passe ainsi de 58 % à 343 % du PIB mondial.

Comment ces évolutions modifient-elles la nature de la relation économique entre le Royaume-Uni et les États-Unis ? Leurs conséquences sont somme toute assez paradoxales. D'une part, en effet, le processus d'intégration régionale et l'émergence de blocs régionaux ont pour effet de distendre les liens commerciaux entre les deux pays. Le Royaume-Uni et les États-Unis sont parties prenantes de la régionalisation des échanges commerciaux, le premier en adhérant au Marché commun (1973) et en accompagnant, parfois avec réticence, la marche vers l'Union européenne, les seconds en signant avec le Canada, en 1988, un accord de libre-échange qui sera étendu par la mise en place, en 1994, de l'Accord de libre échange Nord-américain (ALENA). En conséquence, les échanges commerciaux entre les deux partenaires ne sont plus, aujourd'hui, constitutifs d'une relation privilégiée. Les États-Unis ne représentent que 10,3 % des échanges du Royaume-Uni, contre 53,7 % pour l'Union

depuis 1995 et près de 400 accords de ce type devraient être appliqués avant 2010. Voir OMC, *Le Commerce mondial*, 2007.

17. En 2006, ces trois ensembles réalisaient 87,7 % des exportations et 92,2 % des importations mondiales (*ibid.*).

18. La spécialisation de chaque filiale est alors déterminée en fonction de l'avantage comparatif du pays dans lequel elle est implantée et de considérations logistiques.

19. CONFÉRENCE DES NATIONS UNIES SUR LE COMMERCE ET LE DÉVELOPPEMENT (CNUCED), *Rapport sur l'investissement dans le monde 2007*, p. 6.

européenne²⁰. À 61,3 milliards de livres en 2008, la valeur des flux commerciaux bilatéraux arrive loin derrière les 328,2 milliards d'échanges entre le Royaume-Uni et ses partenaires de l'Union européenne. De même le Royaume-Uni n'est-il plus que le sixième partenaire commercial des États-Unis, loin derrière le Canada, la Chine ou le Mexique, les échanges bilatéraux entre les deux pays ne représentant que 3,6 % des échanges extérieurs américains²¹.

L'étroitesse de l'inter-relation entre les deux économies est toutefois perceptible à un autre niveau, celui des investissements directs étrangers (IDE). Ces IDE croisés ne datent pas d'hier puisque les investissements britanniques — ou plutôt anglais — en Amérique du Nord remontent à la colonisation de territoires qui allaient devenir les États-Unis, et que l'implantation des premières filiales de sociétés américaines au Royaume-Uni date de la première phase de mondialisation productive (de la fin du XIX^e au début du XX^e siècle). Mais le phénomène reste marquant aujourd'hui, au point que les États-Unis sont le premier investisseur étranger au Royaume-Uni et que le Royaume-Uni est le premier investisseur étranger aux États-Unis : mesurés en stocks, ces IDE croisés se chiffrent à 800 milliards de dollars à la fin de l'année 2007²². Les investissements américains au Royaume-Uni représentent alors 14 % du stock total d'IDE américain dans le monde et 26 % de leurs investissements en Europe²³. De part et d'autre de l'Atlantique, ces IDE se traduisent par la création de deux millions d'emplois également répartis entre les deux pays²⁴. Bien entendu, ce million d'emplois n'a pas le même poids dans les deux pays : il représente environ 3 % de l'emploi total au Royaume-Uni contre 0,7 % seulement aux États-Unis.

20. Voir OFFICE FOR NATIONAL STATISTICS (ONS), *UK Trade in Goods by Area*, données accessibles sur <www.statistics.gov.uk>.

21. Voir US BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS, *International Economic Accounts, US Trade in Goods and Services*, septembre 2009, données accessibles sur <www.bea.gov>.

22. On dénombre alors 410 milliards de dollars de stocks d'IDE britanniques aux États-Unis (soit 20 % du stock total d'IDE étrangers dans ce pays) et 399 milliards de dollars de stocks d'IDE américains au Royaume-Uni (soit 40 % du stock total d'IDE). Voir Richard LE BARON, « A Common Cause », *British American Business* 2009, p. 11, <http://clients.digipage.co.uk/?id=babi_09>, octobre 2009. Au moment où il écrit ces lignes, Richard Le Baron est chargé d'affaires à l'ambassade des États-Unis au Royaume-Uni.

23. Voir Rhian CHILCOT, « Investing in Britain », *British American Business* 2009, p. 13 <http://clients.digipage.co.uk/?id=babi_09>, octobre 2009. Au moment où elle écrit ces lignes, Rhian Chilcot est à la tête du bureau de la Confederation of British Industry à New York.

24. Voir Evan Mervyn DAVIES, BARON DAVIES OF ABERSOCH, « Steering Through Turbulent Times », *British American Business* 2009, p. 15, <http://clients.digipage.co.uk/?id=babi_09>, octobre 2009. Au moment où il écrit ces lignes, Lord Davies of Abersoch est ministre du commerce et de l'investissement dans le gouvernement de Gordon Brown.

Globalisation financière et « modèle anglo-saxon »

Le rôle moteur joué par le Royaume-Uni et les États-Unis dans le processus de globalisation financière a souvent été souligné. Ce processus s'enracine dans une transformation radicale des systèmes financiers qui fait prévaloir les principes de la finance de marché et se démarque fondamentalement de la logique qui prévalait lorsque le financement de la croissance économique était principalement assuré par le système bancaire. Cette transformation résulte elle-même de l'évolution du système monétaire international consécutif à l'effondrement du système de Bretton Woods dans les années 1970 et de la mutation des systèmes financiers nationaux, notamment sous l'effet de la déréglementation. Elle a été marquée par un fort degré d'innovation qui a conduit à la diversification des instruments financiers — notamment grâce à l'apparition des marchés dérivés ou à la titrisation — et à une augmentation du rendement des placements financiers.

Pour expliquer le rôle moteur joué par le Royaume-Uni et les États-Unis dans la globalisation financière, trois facteurs semblent devoir être mis en avant. Un premier facteur, d'ordre à la fois historique et institutionnel, réside dans la place de premier plan conquise par la Cité de Londres et Wall Street dans le monde de la finance internationale, et ce dès les années 1970, c'est-à-dire au moment où s'effondre le système de Bretton Woods et où s'amorce un mouvement de déréglementation financière qu'impulsent le Royaume-Uni et les États-Unis et qui vient renforcer leur avantage comparatif²⁵. Ce mouvement de déréglementation, qui se développe au Royaume-Uni pendant les années Thatcher (1979-1990), est lui-même un second élément à prendre en compte, parce qu'il renforce l'attractivité de Londres en tant que place financière. Dans le même temps, la montée en puissance des fonds de pension américains et britanniques, qui repose à la fois sur une évolution institutionnelle et sur des données démographiques, accentue la portée du phénomène. Le ressort de cette montée en puissance réside dans les montants énormes que ces institutions ont pu collecter du fait de la mise en place de régimes de retraites privés fondés sur le principe de capitalisation à un moment où les classes d'âge concernées par l'épargne retraite étaient particulièrement nombreuses²⁶. Les fonds de pension se trouvent ainsi rapidement dotés d'une « force de frappe » financière de

25. Sur le rôle de la Cité de Londres, voir notamment André GUILLAUME, Marie-Claude ESPOSITO, *Londres : histoire d'une place financière*, Paris, PUF, 1993. Sur Wall Street, voir Michel VAN DER YEUGHT, *Une Histoire de Wall Street*, Paris, Eska, 2009.

26. La génération du baby boom est en effet la génération la plus nombreuse jamais née aux États-Unis et au Royaume-Uni.

première importance. Or ces fonds de pension, comme les autres investisseurs institutionnels²⁷, sont les acteurs prépondérants du mouvement de globalisation financière. La pression qu'ils exercent sur les entreprises pour maximiser en permanence le rendement de leurs investissements confère à la finance un impact considérable sur l'économie réelle, car elle motive le plus souvent les choix stratégiques opérés par les entreprises, la rentabilité financière prenant le pas sur toutes les autres logiques dans la définition de leurs orientations stratégiques. On voit ainsi se multiplier, à partir de la fin des années 1980, des fusions et acquisitions transfrontières qui donnent naissance à des groupes « globaux » dont la naissance est bien souvent orchestrée par des opérateurs « anglo-saxons ». Le fait que les sièges des cabinets de conseils en stratégie qui conçoivent ces opérations²⁸ ou des banques d'affaires qui les réalisent²⁹ soient implantés à Londres ou à New York renforce, ce faisant, le statut de ces deux places comme « cœur » de la finance internationale et y attire des institutions originaires de pays tiers³⁰.

La forte dimension spéculative de bon nombre d'opérations financières donne naissance à des « bulles » dont l'éclatement se transmet immédiatement, du fait de l'interconnexion entre marchés, aux autres places boursières, fragilisant l'économie mondiale. À partir du milieu des années 1990, les crises se succèdent aux quatre coins de la planète³¹, atteignant le cœur même de l'économie mondialisée au printemps 2000 : l'éclatement de la bulle Internet plonge les États-Unis dans une récession dont ils ne se sortiront qu'à coup de milliards de dollars de déficit budgétaire et d'une politique monétaire extrêmement accommodante qui ne tardera pas, quelques années plus tard, à révéler ses dangers. Comme on le sait, la crise des *subprime (loans)* qui éclate en 2007 se propagera rapidement au monde de la banque et de la finance en 2008, pour plonger l'ensemble du monde dans la récession la plus grave qu'il ait traversée depuis les années 1930³². Du fait de la place qu'occupent les services financiers dans

27. Outre les fonds de pension, les investisseurs institutionnels comprennent les compagnies d'assurance et les fonds d'investissement, de création plus récente.

28. Ces sociétés, dénommées les « Big 4 » depuis le démantèlement d'Arthur Andersen en 2002 suite au scandale Enron, sont Ernst & Young, PricewaterhouseCoopers, Deloitte et KPMG.

29. Les principales d'entre elles, Goldman Sachs, J.P. Morgan, Citi, sont en fait des banques américaines qui ont bâti des empires planétaires. Leur activité sur la place de Londres est d'une importance tout à fait comparable à celle qu'elles développent à New York, Londres étant devenue la plaque tournante de leur activité en Europe.

30. Avoir des antennes à Londres ou à New York est incontournable pour toute grande banque française, allemande, ou espagnole, par exemple.

31. Le Mexique (1995), l'Asie (1997), la Russie (1998), l'Argentine (2001) et le Brésil (2002) en sont tour à tour les victimes.

32. Voir Catherine MATHIEU, Henri STERDYNIAK, « La globalisation financière en crise », *Revue de l'OFCE*, n° 110, 3^e trimestre 2009, p. 13-73.

l'économie britannique et dans l'économie américaine, les effets de cette crise sur l'économie réelle ne pouvaient qu'être de très large ampleur³³.

La mondialisation productive et la globalisation financière ont donc renforcé les liens entre le Royaume-Uni et les États-Unis et mis en avant le parallélisme d'une trajectoire de croissance fondée, depuis la fin des années 1970, sur la déréglementation et l'emprise grandissante de la sphère financière sur l'économie réelle. L'analyse économique des systèmes ou modèles de capitalisme prolonge et complète ce constat³⁴. Contrairement à l'analyse néo-classique³⁵, cette approche met en effet l'accent sur la diversité historique et géographique des modèles, qui est vue comme la résultante de spécificités institutionnelles et de la complémentarité entre ces institutions³⁶. La notion de « modèle anglo-saxon » fait ainsi référence à la variante « libérale » du capitalisme qui se distingue d'autres modèles comme le modèle « rhénan » ou le modèle français³⁷ et met l'accent sur la concurrence, la responsabilité individuelle, la liberté des échanges et la déréglementation des marchés³⁸. Le modèle anglo-saxon apparaît ainsi comme l'incarnation économique de la « relation spéciale ». Entre la chute du mur de Berlin et le déclenchement de la crise

33. La part de ce secteur dans le PIB a crû de 1997 à 2007, passant de 5,7 % à 7,7 %. En juin 2008, ce secteur employait 1,03 millions de personnes (3,5 % de l'emploi total) dont 353 000 travaillaient à Londres. Aux États-Unis, ce secteur représentait 8,0 % du PIB en 2007.

34. Voir Bruno AMABLE, « Capitalisme et mondialisation : une convergence des modèles ? », « Le capitalisme : mutations et diversité », *Cahiers français*, n° 349, mars-avril 2009, p. 57-62.

35. Dans l'approche néo-classique, toute économie de marché obéit aux mêmes règles, qui sont indépendantes du temps et de l'espace.

36. Bruno Amable distingue ainsi cinq « types idéaux » de capitalisme dont les différences peuvent être perçues à partir de l'analyse du degré de concurrence sur le marché des biens et du travail, de la nature du système de protection sociale et de système éducatif et du fonctionnement des marchés financiers.

37. Voir par exemple Michel ALBERT, *Capitalisme contre capitalisme*, Paris, Le Seuil, 1991 ; Peter A. HALL, David SOSKICE, *Varieties of Capitalism*, Oxford, Oxford University Press, 2001 ; ou encore Bruno AMABLE, *Les Cinq capitalismes*, Paris, Le Seuil, 2005.

38. La distance et l'ironie avec laquelle les Anglais, notamment, se positionnent vis-à-vis de cette catégorisation considérée comme typiquement française est patente dans l'utilisation du français dans le texte d'un article publié par le magazine *The Economist* au printemps 2009 sur le thème de la pseudo-supériorité du modèle anglo-saxon par rapport au modèle français. Voir « A new pecking order », 7 mai 2009, <http://www.economist.com/opinion/displaystory.cfm?story_id=E1_TPGTDSGS>, consulté en septembre 2009. (« For years leaders in continental Europe have been told by the Americans, the British and even this newspaper that their economies are sclerotic, overregulated and too state-dominated, and that to prosper in true Anglo-Saxon style they need a dose of free-market reform. But the global economic meltdown has given them the satisfying triple whammy of exposing the risks in deregulation, giving the state a more important role and (best of all) laying low les Anglo-Saxons. » (« Pendant des années, les dirigeants des pays d'Europe continentale [hors Irlande et Royaume-Uni] se sont entendu dire par les Américains, les Britanniques et même par ce journal que leurs économies étaient sclérosées par excès de réglementation et d'interventionnisme et que, pour qu'elles puissent prospérer à l'image des économies anglo-saxonnes, le remède à leur appliquer était le libéralisme. Ironiquement, la crise économique mondiale, qui plonge leurs pays dans le marasme, est pour ces dirigeants un triple objet de satisfaction puisqu'elle a mis à jour les risques de la déréglementation, conféré un rôle plus important à l'État et (surtout) fait tomber les Anglo-Saxons de leur piédestal. »)

de 2007, l'accession des États-Unis au rang d'« hyperpuissance », la « renaissance » de l'économie britannique et l'accélération d'une mondialisation inspirée par les mêmes principes que ceux qui avaient fait recette dans ces deux pays alimentent par ailleurs un discours sur la « fin de l'histoire » et la convergence des modèles qui confère une place très particulière au modèle anglo-saxon. Comme le souligne Bruno Amable,

avant la crise financière de 2008, l'opinion dominante à la fois chez les économistes et les éditorialistes était à peu de choses près la suivante : la question de la différenciation des modèles de capitalisme ne se pose plus car la convergence de tous les systèmes vers un modèle unique de capitalisme « mondialisé » est inéluctable. Le capitalisme de demain semblait être le modèle « anglo-saxon »³⁹.

La crise majeure qui éclate en 2007 et se développe en 2008-2009 a induit un changement radical de cette perspective : longtemps considéré comme conquérant, ce modèle fait aujourd'hui figure de repoussoir, même si, en tant qu'idéal-type, il n'est nullement remis en cause. Mais force est de constater que la « relation spéciale » a bien résisté à la crise. Si celle-ci a révélé les failles de la trajectoire de croissance empruntée par le Royaume-Uni et les États-Unis au cours des trois décennies précédentes, en même temps qu'elle portait un sérieux coup à la crédibilité du modèle néolibéral qui l'avait inspirée, elle n'a pas pour autant mis un terme à la relation spéciale. Loin s'en faut. On ne peut au contraire qu'être frappé par l'étroitesse des liens qui perdurent à travers les partenariats entre entreprises et par la convergence dont témoigne la réaction gouvernementale à la crise. Ceci conduit à voir dans les ressorts institutionnels de la « relation spéciale » sa caractéristique essentielle en ce début de XXI^e siècle.

Au-delà de l'économie : la culture et la langue, ressorts *institutionnels* de la « relation spéciale »

L'analyse qui suit emprunte à la démarche institutionnaliste, qui ne conçoit pas les agents économiques comme des êtres rationnels dont le comportement obéirait à des règles indépendantes du temps et du lieu dans lesquels s'inscrit leur action, mais envisage ce comportement comme largement inspiré par des croyances, des habitudes, des modes de vie qui sont eux-mêmes largement fonction du contexte et de la culture dans lequel ces agents économiques évoluent. C'est dans cette perspective que nous étudierons les deux groupes d'agents économiques

39. Bruno AMABLE, « Capitalisme et mondialisation : une convergence des modèles ? », art. cité, p. 57.

à travers lesquels s'incarne la relation spéciale : les entreprises d'une part, les gouvernements responsables de la conduite de la politique économique de l'autre.

L'étroitesse des liens d'affaires bilatéraux n'est pas démentie par la crise

L'entreprise peut être envisagée à la fois comme une organisation⁴⁰ ou comme une « institution », au sens où l'entend Durkheim, pour qui ce terme recouvre « toutes les croyances et tous les *modes de conduite institués par la collectivité*⁴¹ ». Appréhender les entreprises comme des institutions permet d'articuler le comportement individuel de ceux qui les représentent dans le monde des affaires internationales et la *culture* dans laquelle ce comportement s'inscrit, mettant en jeu à la fois l'individu et l'environnement social et culturel dans lequel il opère⁴². Que l'on se réfère, pour appréhender une culture, à « des habitudes, des coutumes, des attitudes ou encore des valeurs⁴³ », comme le fait d'Iribarne, ou « la programmation collective de l'esprit qui distingue les membres d'un groupe ou une catégorie de personnes d'une autre » qu'évoque Hofstede⁴⁴, il apparaît que la meilleure façon de procéder est d'en étudier les manifestations, et notamment les institutions et les valeurs. Le fait que toute culture mette en jeu des « contextes d'interprétation » et que « l'unité et la continuité d'une culture reposent sur celle de ses référents ultimes, associés à des termes souvent difficiles à traduire dans les langues étrangères » permet de définir la dimension proprement « culturelle » de la « relation sociale »⁴⁵. Emprunter cette approche conduit à mettre en évidence l'existence d'une « culture des affaires anglo-américaine » qui recouvre un certain nombre de pratiques, de comportements, de valeurs communes, dont un organisme comme British American Business⁴⁶

40. March et Simon définissent l'organisation comme un « système d'actions coordonnées entre individus et groupes dont les préférences, l'information, les intérêts et les savoirs diffèrent ». Voir Benjamin CORIAT, Olivier WEINSTEIN, *Les Nouvelles théories de l'entreprise*, Paris, Livre de poche, 1995, p. 41.

41. Émile DURKHEIM, *Les Règles de la méthode sociologique* (1871), Paris, PUF, « Quadrige », 2007. C'est moi qui souligne.

42. Tenter de définir ce que l'on entend par « culture » pourrait conduire à ouvrir une boîte de Pandore, et l'on ne s'y risquera pas ici. Nous n'introduisons pas non plus de distinction entre le terme de « culture » et celui de « civilisation », les deux termes nous semblant pouvoir être utilisés ici comme synonymes. Pour définir ce que l'on peut entendre par culture d'entreprise ou culture des affaires, on pourra se référer, par exemple, aux travaux de Philippe d'Iribarne ou à ceux, plus anciens, de Geert Hofstede. Voir Philippe d'IRIBARNE *et al.*, *Culture et mondialisation* (1998), Paris, Le Seuil, 2002 et Geert HOFSTEDE, *Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values*, Beverly Hills, Sage, 1980.

43. Philippe d'IRIBARNE *et al.*, *Culture et mondialisation...*, *op. cit.*, p. 259.

44. Geert HOFSTEDE, *Culture's Consequences...*, *op. cit.*, p. 14.

45. Philippe d'IRIBARNE *et al.*, *Culture et mondialisation...*, *op. cit.*, p. 261.

46. Cet organisme est né de la fusion récente des deux chambres de commerce anglo-américaines de Londres et de New York.

fournit une bonne illustration. Le rapport publié par cet organisme pour l'année 2009 sera donc utilisé ici à l'appui de notre propos⁴⁷.

La lecture de ce rapport est d'abord riche d'enseignements sur l'étroitesse du partenariat économique entre le Royaume-Uni et les États-Unis, y compris pendant la période difficile qu'ils traversent au moment où le document est rédigé⁴⁸. On y apprend en effet que si les conséquences de la récession se font vivement sentir dans chacun des deux pays, échanges et investissements bilatéraux ont plutôt mieux résisté qu'avec d'autres partenaires. Ainsi, au cours du premier semestre 2008, alors que les IDE français aux États-Unis chutaient de 80 % et que les IDE allemands baissaient de 40 %, les IDE britanniques se maintenaient à leur niveau antérieur. De même, alors que les IDE américains en Europe déclinaient de 11 %, au Royaume-Uni ils restaient stables⁴⁹. Plus fondamentalement, ce rapport permet d'appréhender les ressorts « culturels » de cette résistance du partenariat à la crise. Pour en rendre compte, il évoque la communauté de langue, de culture et de systèmes juridiques entre les deux pays ; l'avantage que représente, pour des entreprises américaines souhaitant développer leurs affaires avec le Royaume-Uni, la qualité de la formation de la main-d'œuvre britannique ; la qualité de vie qui règne dans ce pays, un système fiscal et réglementaire compétitif ; le nombre d'organismes de soutien aux entreprises souhaitant investir au Royaume-Uni ; le fait que le Royaume-Uni est la meilleure rampe de lancement pour s'implanter en Europe, en Afrique et au Moyen-Orient⁵⁰. Il cite aussi, au nombre des atouts du Royaume-Uni pour les entreprises américaines, un climat des affaires favorable, la stabilité économique et politique, la flexibilité du marché du travail, le fait que le Royaume-Uni soit à la pointe de l'innovation technologique, l'excellence de sa recherche dans le domaine de la recherche et développement (R&D)⁵¹. Il insiste sur la compétitivité du marché du travail et du marché des biens, sur l'ouverture aux importations et à l'IDE⁵²

47. Ce rapport, intitulé *British American Business 2009*, est accessible sur <<http://www.british-american-business.com/>>, octobre 2009.

48. Pour d'autres informations sur les relations économiques bilatérales fournies par ce rapport, voir ci-dessus, notes 22 à 24.

49. Voir Rhian CHILCOT, « Investing in Britain », art. cité.

50. *Ibid.* Cet auteur précise par ailleurs que le Royaume-Uni est, en Europe, la principale terre d'accueil des sièges régionaux d'entreprises américaines couvrant l'Europe, le Moyen-Orient et l'Afrique.

51. Andrew CAHN, « Strengthening the Ties », *British American Business 2009*, p. 19 ; <http://clients.digipage.co.uk/?id=babi_09>, octobre 2009. Au moment où il écrit ces lignes, Andrew Cahn est directeur général de UK Trade and Investment, l'organisme chargé de développer l'attractivité du territoire du Royaume-Uni pour les investisseurs étrangers, les partenariats commerciaux entre entreprises britanniques et entreprises étrangères, et l'IDE britannique à l'étranger.

52. *Ibid.*

et rappelle que le Royaume-Uni est la sixième puissance industrielle du monde, dotée d'atouts considérables dans le domaine de la mécanique de précision, de la pharmacie, et de la construction aérospatiale. Il mentionne enfin sa place de premier plan dans les industries culturelles et le fait que c'est dans la Cité de Londres, plaque tournante pour les services financiers, que l'on trouve la plus forte concentration de banques étrangères au monde⁵³.

Cette énumération met en lumière l'importance que revêtent certaines institutions — système juridique, système éducatif, règles régissant le fonctionnement du marché du travail, rôle des pouvoirs publics dans la vie économique — aux yeux des hommes d'affaires des deux pays. Tout comme le fait de parler une « même » langue, la mise en avant de ces institutions reflète l'existence de valeurs partagées et de référents communs qui participent de la constitution d'une culture des affaires commune que les pouvoirs publics britanniques s'emploient à développer. Ce volontarisme se traduit, par exemple, par le fait que le ministère du Commerce et de l'Investissement s'appuie sur son réseau de *business ambassadors*, personnalités du monde des affaires auxquelles il est demandé d'identifier des opportunités d'affaires à l'étranger et de les exploiter, tant par leurs contacts avec leurs homologues étrangers travaillant dans les mêmes secteurs que par ceux qu'ils peuvent établir auprès d'interlocuteurs publics étrangers⁵⁴. Le gouvernement britannique s'est par ailleurs engagé dans une politique de soutien à l'innovation, aux industries de la connaissance et à la recherche scientifique⁵⁵ qui a accru l'attractivité du Royaume-Uni dans le domaine des activités de R&D et a entraîné la mise en place de partenariats entre entreprises américaines et entreprises britanniques⁵⁶, mais aussi entre entreprises américaines et universités britanniques. Par exemple, en 2008, deux accords de coopération dans le domaine de la R&D ont été mis en place entre la firme américaine Raytheon et des centres de recherche implantés dans deux universités écossaises, celles de Glasgow et de Strathclyde, qui ont ainsi pu bénéficier de la création d'une chaire Raytheon. Le rapport souligne aussi le rôle actif joué par le consulat général britannique à Boston, ainsi que par Scottish Development International, l'organisme écossais de développement de l'IDE⁵⁷. Il note enfin que le changement climatique et la perspective du sommet de Copenhague (décembre 2009) offrent

53. Nick MCINNES, « Meeting the challenges ahead », *British American Business* 2009, p. 21.

54. *Ibid.*

55. *Ibid.*

56. *Ibid.*

57. *Ibid.*

des perspectives de collaboration entre les entreprises britanniques et américaines sur un marché potentiel de mille milliards de dollars⁵⁸.

Une continuité dans la convergence des politiques économiques antérieures et postérieures à la crise

La crise, déclenchée au même moment de part et d'autre de l'Atlantique⁵⁹, a ensuite suivi un cours remarquablement parallèle : la crise immobilière a conduit à une crise du crédit, qui a affecté le secteur bancaire avant de contaminer le monde de la finance, puis l'économie réelle. Face à cet enchaînement de causes et d'effets, le gouvernement de Gordon Brown a réagi en parfaite concordance avec le gouvernement américain. Nationalisation des établissements de crédit en faillite, soutien massif aux banques en difficulté, abaissement des taux d'intérêt à des niveaux historiquement bas, recours à un déficit budgétaire important pour relancer l'activité économique et limiter la progression du chômage – les mêmes mesures sont adoptées en un temps record de part et d'autre de l'Atlantique où l'on abjure, sans difficulté apparente, la foi en l'État minimal pour orchestrer un retour en force de l'interventionnisme public⁶⁰. Il est significatif que dans la période de récession que traversaient les deux partenaires en 2008-2009, préserver les emplois créés par leurs IDE croisés soit apparu comme un enjeu vital pour le gouvernement britannique. Le rapport *British American Business 2009* nous apprend ainsi qu'au début de l'année 2009, Peter Mandelson, ministre délégué aux PME, s'est rendu à Washington pour discuter avec ses homologues américains des moyens par lesquels le gouvernement britannique pourrait continuer à attirer l'IDE américain dans l'industrie pharmaceutique, secteur qui, avec ses 70 000 emplois directs et ses 250 000 emplois indirects, est considéré comme un secteur crucial pour l'économie britannique. Les partenariats transatlantiques dans ce secteur sont donc particulièrement encouragés par le gouvernement britannique⁶¹.

58. *Ibid.*

59. La crise du crédit qui éclate au cours de l'été 2007 aux États-Unis doit être mise en parallèle de celle qui devient visible avec la faillite de la banque britannique Northern Rock en septembre de la même année.

60. Voir le discours prononcé par Gordon Brown devant le Congrès des États-Unis le 4 mars 2009 : « *We have learned through this world downturn that markets should be free but never value-free, that the risks people take should never be separated from the responsibilities they meet [...]. History has brought us to a point where change is essential. We are summoned not just to manage our ties but to transform them.* » (« La récession qui frappe actuellement le monde nous a appris que la liberté des marchés doit être sans entraves mais pas sans valeurs, et que ceux qui prennent des risques ont aussi des responsabilités à assumer [...]. À ce moment de l'Histoire, il est essentiel que les choses changent. Ce qui nous est demandé, ce n'est pas seulement de gérer la situation actuelle, mais de la faire évoluer. »)

61. DAVIES OF ABERSOCH (Lord), « *Steering Through Turbulent Times* », art. cité.

Plus fondamentalement peut-être, les responsables américains et britanniques ont pris acte de leur responsabilité dans le déclenchement d'une crise⁶² qui s'est rapidement propagée en dehors de leurs frontières et du rôle qui leur incombe pour faire advenir un monde plus stable et plus sûr. L'organisation d'un premier sommet du G20 à Washington en novembre 2008, d'un second à Londres en avril 2009 et d'un troisième à Pittsburgh en septembre 2009 est révélatrice de la volonté des deux pays d'affirmer leur *leadership* dans le traitement de la crise. Alors que cette crise a fortement entamé la crédibilité du modèle qu'ils incarnaient, ils s'orientent conjointement dans la voie d'une concertation qu'eux-mêmes s'emploient à orchestrer dans le cadre d'organisations internationales au sein desquelles ils conservent une voix prépondérante.

Par-delà la diversité des contextes économiques et politiques, cette convergence rappelle toutefois celle qui avait marqué la « révolution conservatrice » des années Thatcher et Reagan⁶³ et, plus près de nous, la « troisième voie » empruntée aux États-Unis pendant la présidence Clinton (janvier 1993-janvier 2001) avant d'être associée, au Royaume-Uni, aux politiques mises en œuvre après l'arrivée au pouvoir du *New Labour* en 1997. Cette troisième voie se développe dans un monde marqué par la fin de l'affrontement Est-Ouest et l'accélération du processus de mondialisation⁶⁴. Elle s'applique en particulier à la conduite de la politique économique — on se souvient du mot fameux de Tony Blair dans son discours à la Chambre des députés en mars 1998 : « la gestion

62. Dès son discours d'investiture (le 20 janvier 2009), Barack Obama reconnaissait explicitement la responsabilité des États-Unis dans le déclenchement de la crise : « *Our economy is badly weakened, a consequence of greed and irresponsibility on the part of some but also our collective failure to make hard choices and prepare the nation for a new age.* » (« Notre économie est sérieusement affaiblie du fait de l'avidité et de l'irresponsabilité de certains, mais aussi de notre incapacité collective à faire des choix difficiles pour préparer la nation à entrer dans une ère nouvelle. ») ; Gordon Brown le fera plus tard, en mars 2009, mais en nuancant son propos : « *I take full responsibility for all my actions, but I think we're dealing with a bigger problem that is global in nature, as well as national.* » (propos cités dans *The Guardian*) (« J'assume pleinement la responsabilité de tous mes actes, mais je pense que nous sommes confrontés à un problème qui dépasse le cadre national et qui est global par nature. ») ; voir Patrick WINTOUR, Nicholas WATT, « *Brown: I should have done more to prevent bank crisis. PM accepts "full responsibility" and declares pure free-market era is over* », *The Guardian*, 17 mars 2009, <<http://www.guardian.co.uk/politics/2009/mar/17/gordon-brown-recession-banking-regulation>>, septembre 2009.

63. On rappelle les piliers sur lesquels s'était appuyée la « révolution conservatrice » et les principales mesures qui l'avaient caractérisée. Pour guérir un pays qui, dans les années 1970, était devenu « l'homme malade de l'Europe », Margaret Thatcher avait entrepris de réduire l'intervention de l'État dans la vie publique et de redonner à l'individu la place qu'il avait, à ses yeux, perdue dans la société britannique depuis l'instauration du *Welfare State*. Sous l'influence de la pensée néolibérale, la lutte contre l'inflation, l'assainissement des finances publiques, les privatisations, la libéralisation des marchés, le renouveau de l'esprit d'entreprise et la lutte contre la toute puissance des syndicats étaient dès lors placés au centre de l'action gouvernementale. À partir de l'arrivée au pouvoir de Ronald Reagan en 1981, des mesures d'inspiration semblables sont mises en œuvre outre-Atlantique. Voir par exemple Martine AZUELOS, *L'Économie du Royaume-Uni...*, op. cit.

64. Voir Anthony GIDDENS, *The Third Way. The Renewal of Social Democracy*, Londres, Polity Press, 1997.

de l'économie n'est ni de gauche ni de droite, elle est bonne ou mauvaise. Ce qui compte, c'est ce qui marche ». On observe une convergence entre les positions du *New Labour* et celles de l'administration Clinton sur la mondialisation, qui est vue à la fois comme une chance et comme un défi. Une chance parce qu'elle ouvre potentiellement des marchés étrangers aux biens et aux services produits de part et d'autre de l'Atlantique, mais aussi un défi, car pour que ces biens et ces services puissent se vendre sur des marchés de plus en plus concurrentiels, il faut qu'ils soient compétitifs. Cette contrainte implique d'améliorer la productivité et les qualifications de la main-d'œuvre des deux pays et de l'orienter vers les secteurs où ils bénéficient d'un avantage compétitif certain vis-à-vis du reste du monde. D'où la priorité accordée par les nouveaux travaillistes à l'éducation et les efforts consentis à partir de 1997 pour favoriser la recherche et l'innovation.

Certes, le Royaume-Uni et les États-Unis ne sont pas les seuls pays où de tels thèmes aient été mis en avant par les gouvernements en place. Le néolibéralisme s'est imposé dans la plus grande partie du monde occidental à partir des années 1980, tout comme la troisième voie dans les années 1990. Pourquoi donc les échos semblent-ils aussi évidents, aussi clairement *audibles* de part et d'autre de l'Atlantique ? On se risquera ici à avancer que si le parallélisme des orientations et leur inspiration commune sont si perceptibles, c'est parce que le discours qui en est constitutif utilise rigoureusement *les mêmes mots*. La communauté de langue serait donc, en dernière analyse, le véritable ressort de la relation spéciale.

La « relation spéciale », cœur d'une communauté en réseau

Si les citoyens des pays du monde anglophone ont souvent le sentiment que, pour reprendre la phrase de G.B. Shaw, ils vivent dans des pays qui sont « divisés par une même langue »⁶⁵, à l'extérieur de ces pays, l'existence d'un « monde anglophone » ou d'un « monde anglo-saxon » ne fait guère de doute. Malgré tout ce qui peut les séparer, en effet, ces pays apparaissent unis par une histoire et une tradition juridique communes (la *common law*), par une adhésion commune aux valeurs de la démocratie

65. Voir « Hail to the chiefs », *The Economist*, 1^{er} novembre 2007, p. 97 : « [m]ost Britons don't like being tied to America. Americans can't see what ancient Britain has to do with them. Yet for outsiders the link between the English-speaking peoples was horribly clear from the start: only a few years after the American revolution the French were sending back horrified reports that New England really was new England in spirit. » (« [l]a plupart des Britanniques n'apprécient guère d'être associés aux États-Unis. Les Américains ne voient pas ce que l'Angleterre de la nuit des temps a de commun avec eux. Pourtant, dès l'origine, les liens existant entre les peuples anglophones ont frappé les observateurs extérieurs : quelques années seulement après la guerre d'Indépendance, des lettres envoyées par des Français vivant aux États-Unis témoignaient de leur effroi que la Nouvelle-Angleterre soit vraiment, dans l'âme, une nouvelle Angleterre. »)

et de l'économie de marché, mais plus encore à l'ensemble de référents conceptuels communs que partagent les locuteurs d'une même langue⁶⁶. Le sentiment d'appartenance à une même « civilisation » est donc souvent évoqué, Gordon Brown lui-même utilisant le terme d'« anglosphère » pour y faire référence⁶⁷. L'apparition récente de ce terme sous la plume d'historiens et d'hommes politiques conservateurs pour désigner ce qu'ils considèrent comme « une civilisation en réseau, sans forme politique correspondante, dont les contours sont nécessairement imprécis »⁶⁸ n'est sans doute pas étrangère à la publication de l'ouvrage de Samuel Huntington, *Le choc des civilisations*⁶⁹ et au large débat qu'il a suscité, notamment après le 11 septembre 2001. Pour James C. Bennett, président de l'*Anglosphere Institute*, appartenir à l'anglosphère, c'est « adhérer, du fait de sa naissance ou par choix, aux coutumes et aux valeurs fondamentales qui sont au cœur des cultures anglophones, au nombre desquelles l'individualisme, la suprématie du droit, le respect des contrats liant des personnes sans liens de parenté ni d'amitié, et défense et l'attachement à la liberté comme valeur politique et culturelle fondamentale⁷⁰ ». Depuis le début des années 1980, les mêmes thèmes ont été développés dans une série d'ouvrages publiés au Royaume-Uni et aux États-Unis⁷¹ dont la filiation remonte à *l'Histoire des peuples anglophones* de Winston Churchill⁷².

Si l'on doit considérer ces analyses avec prudence, car elles véhiculent l'image d'une communauté de culture qui fait bien peu de cas de

66. C'est ce à quoi fait référence Barack Obama lorsque, parlant de la relation spéciale, il indique : « *It is sustained by a common language, a common culture, our legal system which is directly inherited from the English system and our system of government, reflected in many of the same values* ». [« Elle repose sur une communauté de langue et de culture, sur notre système juridique qui est directement hérité du système anglais et sur notre système politique qui reflète bon nombre de valeurs identiques. »] Voir Andrew SPARROW, « Special relationship as strong as ever, Obama tells Brown », *The Guardian*, 3 mars 2009 <<http://www.guardian.co.uk/politics/2009/mar/03/obama-brown-special-relationship>>, septembre 2009.

67. Voir Gordon BROWN, « Enlarging the Anglosphere », *op. cit.*

68. James C. BENNETT, « The Anglosphere Primer: part 1 », The Anglosphere Institute : « network civilization, without a corresponding political form » which « has necessarily imprecise boundaries ».

69. Samuel P. HUNTINGTON, *The Clash of Civilizations and the Remaking of the World Order*, New York, Simon and Schuster, 1996.

70. James C. BENNETT, *op. cit.* : « *To be part of the Anglosphere is to adhere, by birth or choice, to the fundamental customs and values that form the core of English-speaking cultures. These include individualism, rule of law, honouring contracts and covenants beyond family and crony circles, and the maintenance of freedom in the first rank of political and cultural values.* »

71. David Hackett FISCHER, *Albion's Seed*, Oxford, Oxford University Press, 1989 ; James C. BENNETT, *The Anglosphere Challenge*, New York, Rowman and Littlefield, 2004 ; Walter MCDUGALL, *Freedom Just Around the Corner*, New York, Harper Collins, 2004 ; Walter R. MEAD, *God and Gold: Britain, America, and the Making of the Modern World*, New York, Knopf, 2007 ; Andrew ROBERTS, *A History of the English-Speaking Peoples since 1900*, New York, Harper Collins, 2007.

72. Winston CHURCHILL, *A History of the English Speaking Peoples*, *op. cit.*

la diversité culturelle des pays qui composent ce « monde anglophone⁷³ », il n'en reste pas moins que le fait de s'exprimer dans une même langue facilite considérablement la communication et les échanges d'idées ou de pratiques. Le rôle joué, à cet égard, par la presse ou par des médias comme la BBC ou CNN, *The Economist* ou le *Financial Times* (lus respectivement toutes les semaines et tous les jours par les élites économiques du monde entier) mérite d'être relevé. Dans le monde des affaires, si l'anglais s'est imposé comme *lingua franca*, la communication entre locuteurs natifs améliore la rapidité des négociations et évite les incompréhensions ou les malentendus qui résultent souvent de la pratique insuffisamment maîtrisée d'une langue étrangère⁷⁴. Ceci peut expliquer que les hommes d'affaires américains préfèrent leurs homologues britanniques à d'autres partenaires européens. Une autre réalité qui ne peut manquer d'attirer l'attention est la facilité avec laquelle les élites politiques ou économiques britanniques ou américaines peuvent être formées alternativement dans l'un ou l'autre pays. Ce phénomène n'a pas d'équivalent qui vienne spontanément à l'esprit. Le Royaume-Uni est ainsi le pays qui envoie le plus grand nombre d'étudiants aux États-Unis, et la destination favorite des Américains qui partent étudier à l'étranger. Ceci est particulièrement vrai dans le domaine de la formation supérieure en économie ou en gestion et il est à cet égard significatif que le curriculum vitae de la plupart des professeurs britanniques de la *London Business School* fasse apparaître, après un diplôme de maîtrise obtenu au Royaume-Uni, un doctorat délivré par une université américaine⁷⁵. Un réseau de fondations facilite la mobilité des étudiants les plus brillants grâce à l'octroi de bourses dont ont pu bénéficier, par exemple, Bill Clinton⁷⁶ ou Ed Balls⁷⁷, et le gouvernement de Gordon Brown a cherché à élargir le nombre de bénéficiaires de cette mobilité universitaire croisée en lançant le *UK-US Higher Education New Partnerships Fund*⁷⁸.

73. Voir par exemple Jonathan WIGHT, « Myths of Empire », *The New Statesman*, vol. 136, 12 novembre 2007, p. 56. Ce texte est un compte rendu critique de l'ouvrage de W.R. Mead's *God and Gold*.

74. Voir Gary P. FERRARO, *The Cultural Dimension of International Business*, Pearson Education, 6^e ed., 2009.

75. Voir le site <<http://www.london.edu/facultyandresearch/faculty.html>>, octobre 2009.

76. À l'issue de ses études à Georgetown, le jeune Clinton bénéficia d'une bourse (*Rhodes scholarship*) qui lui permit d'aller passer un an à Oxford. La liste des *Rhodes scholars* américains inclut aussi des personnalités comme Joseph Nye, le sénateur Paul Sarbanes, Robert Paxton, Lester C. Thurow, Bill Bradley, Wesley Clark, Robert Reich, Ira Magaziner.

77. Proche conseiller de Gordon Brown à l'époque où il était Chancelier de l'Échiquier et ministre de la Famille du gouvernement à partir de juin 2007, Ed Balls partit étudier à Harvard grâce à une bourse de la fondation Kennedy (*Kennedy scholarship*). La liste des *Kennedy scholars* inclut d'autres responsables politiques comme David Curry, Alan Duncan, Barry Gardiner, Duncan Hamilton, Moira Wallace, John Eatwell, ainsi que Mervyn King, le gouverneur de la Banque d'Angleterre.

78. Lancé en 2009, ce fonds résulte d'une initiative lancée par Gordon Brown en 2008, à l'issue de sa première visite officielle aux États-Unis en qualité de Premier ministre.

La mobilité du parcours étudiant apparaît ainsi comme le vecteur par lequel s'opèrent des « transferts culturels » (consistant en échanges d'idées, de « bonnes pratiques » ou de méthodes) dont l'effet sur la formation des élites « transatlantiques » est déterminant.

Le fait que l'anglais se soit imposé comme langue de l'économie mondialisée donne enfin à la « relation spéciale » une dimension nouvelle. Ceux qui maîtrisent le mieux cette langue parce qu'ils sont citoyens du monde anglophone occupent en effet une position privilégiée sur la scène économique internationale. Vue sous cet angle, la « relation spéciale » se dilue dans un rapport de forces plus diffus dont la dimension géopolitique s'estompe, dont les contours épousent le nouveau découpage du monde en réseaux qui a accompagné la mondialisation. La maîtrise de l'anglais apparaît ainsi, en dernière analyse, comme l'attribut essentiel d'une nouvelle forme de puissance⁷⁹. Il est à cet égard significatif que, assurant la présidence du G20 pendant l'année 2009, le Royaume-Uni n'ait pas jugé utile de rédiger l'ensemble des informations figurant sur le site Internet dont il était devenu le *webmestre* dans une autre langue que la sienne⁸⁰.

79. On songe ici à la définition du *soft power* que l'on trouve chez Joseph Nye. Voir notamment Joseph NYE, *Power in the Global Information Age*, New York, Routledge, 2004 et *Soft Power, The Means to Success in World Politics*, New York, PublicAffairs, 2004.

80. Site officiel du G20 <<http://www.g20.org>>, octobre 2009.